

المؤلف رقم واحد لأفضل الكتب مبيعاً

أنتوني روبرتس

"منجم ذهب لمعلومات
كسب المال!"
- ستيف فوربس
مجلة فوربس

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أسرار من أعظم العقول المالية في العالم

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a bookstore
مكتبة جرير

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أنتوني روبينز



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: lications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هـ ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناجمة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية و مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادى لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى. في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو الأضرار، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٦

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2016. All Rights Reserved.

ح أو نحزير هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتحرير المعلومات أو استرجاعها أو نقله باية و

الاية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو باية وسيلة أخرى

ان المحصن القبولي أو التحويل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الانترنت و اية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المتقدمة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في فرصة اتواد التجميع بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بواسطة الكترونية أو باية وسيلة أخرى أو التوزيع على ذلك، ونحن نصر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرفه اتواد التجميع بموجب حقوق النشر والتأليف أو التوزيع على ذلك، فنحن دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين

العرض هذا لكتاب هو تقديم معلومات ينو المؤلف في دفعها فيما يتعلق بالموضوع الذي يعطيه، لكنه يبيع مع التأكيد على ان المؤلف والناشر لا يقدمان أية أفكار فردية مصممة لأية جهة معينة أو لاحتياجات فردية معينة، أو بصلاح في مجال الاستثمار أو اية خدمات مهنية أخرى مثل الاستشارات القانونية أو المحاسبية، وبمضي البحث عن مشورة المتخصصين عند الحاجة لمساعدة الخبراء في احد استشارات في احد المجالات كالاستثمار والقانون والمحاسبة

هذا الكتاب يستند الى بيانات الأداء الصالحة على مر فترات و... بيد ان النتائج المتحررة في السنوات الماضية لا تضمن أداء جيداً في المستقبل، بالإضافة الى ذلك، فان بيانات الأداء والعوائق واللوائح تتغير مع مرور الزمن، مما قد يؤدي الى تغير المعلومات المطلوبة في هذا الكتاب، ويعرض هذا الكتاب بيانات تاريخية فقط لتشرح وتوضح المبادئ الأساسية المتقدمة، علاوة على هذا فليس المقصود من هذا الكتاب ان يكون بمثابة أساس بيم الاسناد إليه لاتخاذ أي قرار مالي، كنوصية مستشار استثماري معين أو عرض لبيع أو شراء أية وراق مالية، يمكنك فقط الاستعانة بشراء الكتاب لعرض بيع أو شراء الأوراق المالية، ولا تد من شراءها وبيعها متابة قبل الاستثمار أو اعاق الخال

ليس هناك ضمان فيما يتعلق بدقة أو شمولية المعلومات المطلوبة المتقدمة هنا، ويعلن المؤلف والناشر مسئوليتيهما عن اية مسئولية أو خسائر أو محاضره فردية كانت أو جماعية تنتج، تتكّن مباشر أو غير مباشر، عن استخدام أو تطبيق أي من محتويات هذا الكتاب.

في بعض الكتاب التالي تم تغيير أسماء العديد من الأشخاص والسمات المميزة لهم حفاظاً على الخصوصية والسرية

Copyright © 2014 by Anthony Robbins

All rights reserved.

MONEY

MASTER THE GAME

7 SIMPLE STEPS TO
FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS

الجزء ٢

ادخل في قلب اللعبة: تَعَرَّفْ على
قواعدها قبل أن تكون
أحد أطرافها

الفصل ٢-٠

تحرر:

دحض الخرافات المالية السبعة

تذكر القاعدة الذهبية: من يملك الذهب هو من يضع القواعد.

– مجهول

يجب أن تتعلم قواعد اللعبة، وفيما بعد يجب أن تلعب بشكل أفضل من

أي شخص آخر.

– ألبرت أينشتاين

أعلم أنك تريد بدء اللعبة فورًا ومعرفة أين يمكنك استثمار أموالك لتحقيق الاستقلال المالي. وأنا أريد أن أبدأ معك وأريك كل ما تريد! يعتريني الفرح عندما أرى شخصًا ما "قد فهم أصول اللعبة"، واستوعب وتيقن أنها بالفعل قابلة للربح. ولكن مجرد ادخار أموالك، والحصول على عائد كبير، وتقليل المخاطر أيضًا لا يعد أمرًا كافيًا. يجب أن تعرف أن هناك كثيرين يتطلعون إلى نهب جزء من ثروتك. النظام مليء بالثغرات - ما أسميه الألغام الأرضية - التي يمكن أن تفجر مستقبلك المالي. لذا سنتناول في هذا الجزء خلال رحلتنا سبع خرافات - قد تسميها أكاذيب - تم تسويقها لك على مر السنين. وإذا لم تكن على دراية بها - إذا لم تكن تراها وهي تقترب منك - فسوف تدمر مستقبلك المالي تدميرًا ممنهجًا.

في هذا الجزء يبدأ هذا الكتاب يؤتي أكله! في الواقع، إذا كنت تحصل على متوسط الراتب الأمريكي وهو ٥٠٠٠٠ دولار أمريكي في السنة، وتدخر حاليًا ١٠٪ من دخلك وتستثمر تلك الأموال مع مرور الوقت، فسوف تدخر نحو ٢٥٠٠٠٠ دولار

على مدار دورة الاستثمار الخاصة بك فقط من خلال جزء مما سوف تتعلمه في هذا الباب. هذا الرقم يعادل مرتب خمس سنوات من سنواتك الحالية، دون الحاجة للعمل يوماً واحداً! وقد ثبتت صحة ذلك إحصائياً؛ فهذا ليس مجرد رقم أطرحه من خيالي. إذا كنت تجني سنوياً فقط ٣٠٠٠٠ دولار وتدخر ٥٪ فقط من دخلك كل عام، فلا تزال تدخر نحو ١٥٠٠٠٠ دولار على مدى دورة الاستثمار الخاصة بك. أي ما يعادل مرتب خمس سنوات بدون الحاجة إلى العمل من أجل تحقيقها. إذا كنت ممن يجنون ١٠٠ ألف دولار فما فوق، فسيمكنك هذا الجزء من كسب من ٥٠٠ ألف إلى مليون دولار بعد إتمام دورة الاستثمار خلال حياتك. يبدو هذا وعداً لا يمكن الوفاء به، أليس كذلك؟ سأجعل الأرقام تتكلم بدلاً عني في الصفحات القادمة لتتحقق من الأمر.

إنه فصل صغير إلى حد ما؛ لذا انتبه جيداً لأنك سترغب في اتخاذ إجراءات فورية. عن طريق دحض هذه الخرافات، ستكون قادراً فوراً على سد "الفجوات" في مناطق لم تفكر مطلقاً أنك بحاجة إليها. إن معرفة هذه الخرافات السبع ستجعلك تحمي نفسك، وستضمن لك أنك على الدرب الصحيح في رحلتك لتحقيق الاستقلال المالي الذي تعهدت للوفاء به. لنبدأ!

أهلاً بك في الأحراش

سواء كنت مستثمراً محنكاً أو مجرد مستثمر مبتدئ، فالأحراش التي وصفها "راي داليو" وصفاً واضحاً تخفي المخاطر نفسها لنا جميعاً. لكن معظم الخطر يكمن في حقيقة أن ما لا تعرفه يمكن أن يلحق ضرراً جماً بك.

العرض

أريدك أن تتخيل شخصاً ما يأتي إليك عارضاً عليك الفرصة الاستثمارية التالية: يريد منك أن تستثمر ١٠٠٪ من رأس مالك وتتحمل ١٠٠٪ من المخاطر، وإذا ربحت، فسيأخذ ٦٠٪ أو أكثر من الأرباح بمثابة رسوم له. أو، وبالمنااسبة، إذا خسرت، فستفقد مالك، وستظل ملتزماً بسداد الرسوم له!

هل ستلعب؟

أنا على يقين بأنك لا تحتاج إلى أي وقت للتفكير في ذلك؛ فالأمر لا يستحق عناء التفكير. يجب أن تتمثل استجابتك التلقائية في الآتي: "لا يمكن أن أفعل ذلك. يا له من عرض غريب!" المشكلة الوحيدة هي إذا كنت مثل ٩٠٪ من المستثمرين الأمريكيين، واستثمرت في صناديق الاستثمار المشترك التي تتبع الإستراتيجية نفسها، فصدق أو لا تصدق، فهذه هي الشروط التي قد وافقت عليها بالفعل.

هذا صحيح، فهناك حوالي ١٣ تريليون دولار في صناديق الاستثمار^٢ المدارة بنشاط لصالح أصحاب ٢٦٥ مليون حساب في جميع أنحاء العالم.

كيف تستطيع أن تقنع ٩٢ مليون أمريكي بالمشاركة في إستراتيجية بمقتضاها سيتخلون عن طيب خاطر عن ٦٠٪ أو أكثر من أرباح الاستثمار المحتملة بدون وجود بند يضمن لهم الحصول على ربح؟ لحل هذا اللغز، جلست مع خبير الاستثمار "جاك بوجل" البالغ من العمر ٨٥ عاماً، مؤسس مجموعة فانجارد، الذي جعلته سنوات عمره الأربع والستون التي قضاها في وول ستريت مؤهلاً بشكل فريد لتبسيط الضوء على هذه الظاهرة المالية. ترى ماذا كان جوابه؟

أجابني قائلاً: "التسويق! يا توني الأمر غاية في البساطة. معظم الناس لا يجرون العمليات الحسابية، والرسوم تكون غير معلومة. جرب هذا: إذا استثمرت لمرة واحدة بقيمة ١٠ آلاف دولار في سن العشرين، وبافتراض نمو سنوي محتمل بنسبة ٧٪ مع مرور الوقت، سيكون لديك ٥٧٤٤٦٤ دولاراً عندما تبلغ الثمانين تقريباً. ولكن، إذا دفعت نحو ٢,٥٪ من إجمالي الرسوم الإدارية وغيرها من النفقات، فسيكون رصيد حسابك في النهاية نحو ١٤٠٢٧٤ دولاراً فقط خلال الفترة ذاتها".

"لنرى إذا حللنا الأمر تحليلاً مباشراً: ستقدم رأس مالك كله، وستتحمل جميع المخاطر، ستحصل على ١٤٠٢٧٤ دولار، ولكن في المقابل ستتخلى عن ٤٣٩١٩٠ دولار لصالح المدير النشط! فهم يأخذون نحو ٧٧٪ من العائدات المحتملة الخاصة بك؟ مقابل ماذا؟"

"بالضبط".

٢. ووفقاً لموقع إنفيستوبيديا Investopedia: "يعتمد المديرون النشيطون على البحوث التحليلية، والتنبؤات، وأحكامهم وخبرتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية فيما يتعلق بشراء الأوراق المالية، والاحتفاظ بها، وبيعها. ويطلق على عكس الإدارة غير النشطة اسم الإدارة السلبية، والمعروف باسم "الفهرسة".

مبدأ قوة المال ١. لا تلعب اللعبة إلا إذا كنت على دراية بقواعدها! يروج للملايين من المستثمرين في جميع أنحاء العالم ترويجاً منهجياً من خلال مجموعة من الخرافات - أكاذيب استثمارية - التي توجه عملية اتخاذهم للقرار. وصممت هذه "الحكمة التقليدية" غالباً لتبقيك مغمض العينين. عندما يتعلق الأمر بالمال الخاص بك، ما لا تعرف يمكن، أن يلحق الضرر بك، وهذا احتمال مرجح للغاية. الجهل نقمة، وألم، وصراع، وهو يعني إعطاء ثروتك إلى شخص لم يَجْنِها.

تجربة فاشلة

ليست صناديق الاستثمار عالية التكلفة هي المشكلة الوحيدة. يقدم المثال لمحة بسيطة عن نظام مصمم للتفريق بينك وبين أموالك. بدون استثناءات، يوافق كل خبير قابلته عند تأليف هذا الكتاب (من كبار المديرين لصناديق التحوط إلى الفائزين بجائزة نوبل) على أن اللعبة قد تغيرت. لم يواجه والدانا مقدار الأنملة من التعقيد أو المخاطر التي علينا التعامل معها اليوم. لماذا؟ كان لديهم معاش - دخل مضمون مدى الحياة! كانت لديهم الأقراص المدمجة التي تدفع معدلات تقليدية ولكن معقولة - ليس الـ ٢٢، ٠٪ التي ستُدفع لك وقت تأليف هذا الكتاب، والتي لن تقدر على مواكبة التضخم. ولدى البعض امتياز وضع الاستثمارات الصغيرة في الأسهم الممتازة التي تعطي أرباحاً ثابتة. وقد أبحرت تلك السفينة.

إن النظام الجديد الذي تم العمل به في أوائل الثمانينيات مع ظهور خطة التقاعد، يعد تجربة يتم تطبيقها الآن على أغلبية أكبر جيل في تاريخ الولايات المتحدة: مواليد الطفرة. كيف تعمل هذه التجربة؟

صرحت "تيريزا جيرالدوتشي"، خبيرة مشهورة محلياً في مجال أمن التقاعد بجامعة نيو سكول فور سوشال ريسيرتش وناقدة للنظام كما نعرفه، قائلة: "لقد فشل نظام التقاعد المعتمد على مبدأ قم بذلك بنفسك، لقد فشل لأنه كان يتوقع من الأفراد الذين ليست لديهم خبرة استثمارية جني النتائج نفسها مثل المستثمرين المحترفين ومديري الأموال. ما النتائج التي تتوقع إذا طلب منك خلع إحدى أسنانك أو القيام بأعمال الأسلاك الكهربائية لديك؟".

ما الذي تغير؟ فقد بدلنا معاشات التقاعد المضمونة بنظام معقد عمداً وغالباً ما يكون خطيراً للغاية، ويحوي الكثير من الرسوم الخفية، في حين أنه من المفترض أنه

يعطينا "حرية الاختيار". وبطريقة ما، بينما تكون تكدح في عملك لتوفير احتياجات عائلتك، والحفاظ على مستواكم الحالي، والاهتمام بالعلاقات الاجتماعية المهمة في حياتك، من المفترض أيضاً أن تصبح مستثمراً محترفاً، أليس كذلك؟ هل من المفترض أن تكون قادراً على التنقل في هذه المتاهة المكونة من المنتجات والخدمات، ومخاطر لا تنتهي تحوط بأموالك التي كسبتها بشق الأنفس؟ يكاد الأمر يكون مستحيلاً؛ لهذا يلجأ معظم الناس إلى إعطاء أموالهم لمسئول "متخصص"، في كثير من الأحيان "وسيط" أو سمسار يعمل لصالح إحدى الشركات التي لا يفرض عليها القانون القيام بما هو في مصلحة أموالك (نستعرض المزيد حول هذا المفهوم المثير في الخرافة رقم ٤). يحصل السمسار راتبه جراء بيعك منتجات قد تكون الأكثر ربحية سواء بالنسبة له أو شركته أو كليهما.

والآن، سأوضح الأمر أكثر: هذا ليس كتاباً آخر من أحد الكتب التي تنتقد وول ستريت. العديد من المؤسسات المالية الكبيرة كانت لها الريادة في تصنيع بعض المنتجات غير العادية التي سنكتشفها ونؤيدها خلال هذا الكتاب. والغالبية العظمى من الناس في مجال الخدمات المالية يهتمون بشدة بعملائهم، وأكثر الأحيان، يفعلون ما يعتقدون أنه أفضل شيء لهم. ولكن للأسف، هناك كثيرون لا يفهمون أيضاً كيف يحصد "المنزل" أرباحاً سواء فاز العميل أو لم يفز. إنهم يبذلون ما بوسعهم لعملائهم من خلال المعلومات (التدريب) والأدوات (المنتجات) التي قدمت لهم. ولكن لم يوضع هذا النظام ليتيح للوسيط الخاص بك خيارات لا حصر لها وحرية مطلقة في إيجاد ما هو الأفضل بالنسبة لك. وقد يكون هذا ذلك مكلفاً.

التخلي عن قدر غير مناسب من عائداتك المحتملة مقابل رسوم استنزافية هو أحد الفخاخ التي يجب عليك تجنبها إذا أردت الربح في هذه اللعبة. وها هي أفضل الأخبار لك:

ما زالت اللعبة قابلة للربح!

في الواقع، إنها أكثر من مجرد لعبة قابلة للربح، إنها لعبة مثيرة إلى حد الخيال! نعم، هناك تحديات كبيرة وهناك المزيد من الفخاخ يجب عليك تجنبها، ولكن فكر في المسافة التي قطعناها حتى الآن. اليوم، فقط بكبسة زر ورسوم رمزية، يمكنك أن تستثمر في أي شيء تريده في أي مكان في العالم. قال "جيمس كلونان"، هو مؤسس

الجمعية الأمريكية غير الربحية للمستثمرين الأفراد، في مقاله الأخير في جريدة *وول ستريت جورنال*: "إنها أسهل مما كانت عليه في أي وقت مضى لتقوم بها كما يقول الكتاب، المطلوب منك فقط أن تتخذ القرار بأن تفعل الأمر الصحيح".

حتى منذ خمسة وثلاثين عاماً، كتب "جيسون زفايج" في مقالة بجريدة *وول ستريت جورنال*: "كان عليك قضاء ساعات في مكتبة عامة أو مراسلة شركة ما لمجرد أن تعرف بياناتها المالية. كانت تكاليف الوساطة والرسوم المتبادلة شديدة الغرابة. وكانت معدلات الضريبة كأنها سرقة علانية، حتى عندما تجعلك الأسهم تستشيط غضباً، عُدَّ النعم التي أنعمت بها".

وبصرف النظر عن التجار ذوي التردد العالي، جعلت التكنولوجيا عالم الاستثمار مكاناً أكثر كفاءة بكثير بالنسبة لنا جميعاً. وهذا يتلاءم تماماً مع جيل الألفية الجديدة، والذي لن يقبل بأي شيء أقل من ذلك. هتفت "إميلي"، مساعدتي الشخصية، التي تنتمي لجيل الألفية قائلة: "بالنسبة لنا الأمر كله يتعلق بالملاءمة. ليس هناك تسامح مع التباطؤ وعدم الكفاءة. نريد أن يكون كل شيء سريعاً فقط بكبسة زر. نطلب كل شيء من خلال موقع أمازون. نضغط بأصبع واحد، ونحصل على ما نريد، أستطيع مشاهدة فيلم بمساعدة شركة نيتفليكس. يمكنني تسجيل السيارات على الإنترنت. يمكنني شراء الأسهم عبر الإنترنت. يمكنني تقديم عرضي التقديمي على الإنترنت. هذا الصباح أخذت صورة من الشيك الخاص بي، وقد دخل ذلك المبلغ في حسابي المصرفي قبل السادسة صباحاً - لم أضطر أيضاً لتغيير ملابس نومي".

المكان شريك في الربح

يعتبر "ستيف وين"، الملياردير وإمبراطور المضاربة الذي حول لاس فيغاس إلى عاصمة الترفيه في العالم، واحداً من أعز أصدقائي. تعتبر النوادي التي أسسها من أروع ساحات الترفيه في العالم. من خلال هذه الكازينوهات، جنى ثروته بالاعتماد على حقيقة واحدة بسيطة: النادي شريك في الربح. ولكن بأية حال من الأحوال لم يكن الفوز مضموناً في أية ليلة، يستطيع مضارب متمرس أخذ الملايين من جيب "ستيف" في لحظة واحدة. ويمكنه ترك "النادي" إذا لم يأسره المكان ويخطف لبه. من ناحية أخرى، لدى معظم شركات التمويل المشترك أسطح مكدسة؛ فهم أكبر نادٍ يخطفون لبك، فلن تستطيع الذهاب إلى أي مكان آخر، ويضمنون ريعهم سواء فزت أم خسرت.

لا يُلدغ مؤمن من جحر مرتين

بعد عام ٢٠٠٨، عندما خسرت سوق الأسهم الأمريكية أكثر من ٣٧٪، تغير العالم المالي لمعظم الأمريكيين تغيراً كبيراً. في وقت لاحق حتى بعد مرور خمس سنوات، أوضح استطلاع رأي أجرته شركة برودينشيل فاينانشيال أن ٤٤٪ من المستثمرين الأمريكيين ما زالوا يصرون على عدم استثمار أموالهم في سوق الأسهم الأمريكية مرة أخرى، بينما يقول نحو ٥٨٪ إنهم فقدوا الثقة بالسوق. ولكن الخبراء ما زالوا مشاركين في اللعبة. لماذا؟ لأنهم على دراية أكبر بالسوق. إنهم يعرفون الطريق "الصحيح" للعب اللعبة؛ فهم يعلمون أن اليوم تتوافر لهم أدوات وإستراتيجيات قوية لم تكن متوافرة لهم من قبل. ألق نظرة على ما يلي:

يمكنك اليوم استخدام أداة أصدرها ويدعمها واحد من أكبر البنوك في العالم، هذه الأداة سوف تمنحك الحماية الأساسية المضمونة ١٠٠٪ عن طريق ميزانيتهم العمومية وتسمح لك بالمشاركة في ٧٥٪ إلى ٩٠٪ من المؤشرات الصاعدة بالسوق (مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠) بدون وضع حد أعلى للفائدة! وهذا ليس خطأً مطبعياً. يمكنك المشاركة في ٩٠٪ من الأرباح، ولكن إذا انهارت السوق، فما زال من حقك الحصول على ١٠٠٪ من مالك! يبدو الأمر مثالياً لدرجة يصعب تصديقها أليس كذلك؟ وإذا كان منتج مثل ذلك موجوداً بالفعل، فمن المؤكد أنك سمعت عنه من قبل، أهذا صحيح؟ بالطبع ستقول لا لم أسمع عنه. وما السبب؟ في الماضي، تسمع عن هذا، كان عليك أن تكون من صفوة الصفوة. هذه ليست حلولاً جزئية يتم وضعها على الرف، وإنما حلول مصممة خصيصاً لأولئك الذين لديهم ما يكفي من المال للمشاركة به.

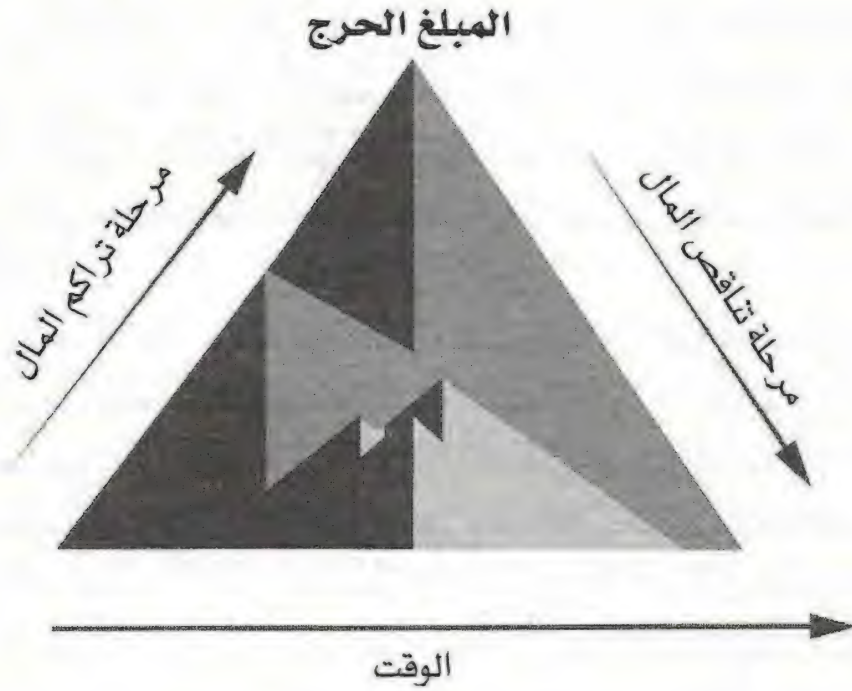
هذا مجرد مثال واحد عن كيف، بصفتك عالماً بيوطن اللعبة، ستعرف قريباً القواعد الجديدة لكيفية تحقيق الثروة بأقل مخاطر ممكنة.

تحاصرك المخاطر نتيجة جهلك بما تفعله.

- وارن بافيت

الطريق الأقل سيراً فيه

اهزم جبل الاستقلال المالي



تتطلب الرحلة القادمة مشاركتكم الكاملة. سنذهب معاً لتسلق هذا الجبل المسمى جبل الاستقلال المالي. إنها قمة جبل إيفرست الخاصة بك. لن يكون من السهل الوصول إليها، وسوف يتطلب الأمر منك أن تُعد نفسك إعداداً جيداً. لن تصل لقمة إيفرست دون أن تفهم فهمًا واضحًا المخاطر التي تحاصرك وتنتظرك. بعض تلك المخاطر تعرفها جيداً، وبعضها يمكن أن يفاجئك مثل الرياح العاتية. إذا قُبِلَ أن تلمس أقدامنا سطح الجبل، لا بد أن ندرس الطريق المقبلين عليه جيداً. خطوة واحدة خاطئة قد تعني الفرق بين التساؤل عن كيفية سداد الرهن العقاري المقبل وبين عيش حياة رغدة، وخالية من الإجهاد المالي. فلا يمكننا أن نطلب من شخص آخر أن يتسلق الجبل بدلاً عنا، ولا يمكننا فعل ذلك وحدنا. نحن بحاجة إلى مرشد تهمه مصلحتنا في المقام الأول.

القمة

المفهوم الجوهرى للاستثمار الناجح بسيط للغاية: نمّ مدخراتك حتى تصل إلى النقطة التي تصبح استثماراتك تحقق ربحاً كافياً لدعمك بقية حياتك دون الحاجة للعمل. في نهاية المطاف ستصل إلى "النقطة الحاسمة"؛ حيث ستحول مدخراتك إلى مبلغ حرج. وهذا يعني ببساطة أنك لن تحتاج للعمل - إلا إذا أردت ذلك - لأن الفائدة والنمو اللذين يحققهما حسابك سيمنحانك الدخل الذي ستحتاج إليه لبقية حياتك. هذه هي نقطة القمة التي نتسلق الجبل لأجلها. النبأ العظيم يتمثل في أنك إذا أردت أن تصبح ملئاً بخفايا اللعبة، يوجد اليوم حلول وإستراتيجيات جديدة وفريدة من نوعها ستساعدك على تسلق الجبل سريعاً، وستحميك أيضاً من الانزلاق إلى الوراء. ولكن قبل أن نستعرض تلك الحلول استعراضاً مفصلاً، علينا التخطيط لرحلتنا بمزيد من الوضوح.

تتكون لعبة الاستثمار الخاصة بك من مرحلتين: مرحلة التراكم؛ حيث تجمع كل قرش لينمو، ومرحلة تناقص الأموال، وهي المرحلة التي تقطف فيها ثمار ما ادخرت من مال. إن رحلة تسلق الجبل تمثل مرحلة تراكم المال، والهدف منها هو الوصول إلى القمة، أو المبلغ الحرج. الهدف هو البقاء على قمة الجبل أطول فترة ممكنة، والاستمتاع بالمناظر الخلابة وتنفس هواء الحرية الطلق والشعور بالنجاح. سيكون هناك الكثير من العقبات والعوائق، وإن لم تكن في حالة تأهب، فسيكون هناك أيضاً تلك الأكاذيب التي ستمنعك من الوصول إلى القمة. لضمان أفضل فرصة متاحة للنجاح، سنتطرق لذلك في الصفحات القادمة.

وعندما ندخل المرحلة الثانية من حياتنا، حينما يحين وقت الحصاد والاستفادة مما قمنا به، سيكون لدينا مطلق الحرية لنختار العمل فقط إذا ما أردنا ذلك. في هذه المرحلة سوف نتزلج على الجبل ونستمتع بوقتنا. نقضي الوقت مع من نحب، نبني تراثنا، ونحدث فرقاً. فقط خلال هذه المرحلة سنقضي على الخوف الذي عاناه مواليد فترة الطفرة: الخوف من العيش لفترة طويلة والاحتياج للمال وعدم توافره. ونادراً ما تتم مناقشة هذه المرحلة الثانية عن طريق مجال إدارة الأصول، الذي يركز غالباً على الحفاظ على الأموال المستثمرة.

يقول البروفيسور "جيفري براون" - أستاذ العلوم المالية في جامعة إلينوي ومستشار وزارة المالية الأمريكية والبنك الدولي - متعجباً: "لا يتعلق الأمر بمبلغ

اعتباطي موجود في حسابك في يوم ما، أعتقد أن الكثير من الناس سوف يتقاعدون وفجأة يستيقظ الفرد منهم ويدرك هذه الحقيقة: أتدري؟ لقد قمت بعمل جيد. لدي كل هذه الأموال المدخرة، ولكن أنا لا أعرف إلى متى سأعيش، ولا أعرف ما هي عوائد استثماري، ولا أعرف أي شيء حول التضخم. ماذا أفعل؟".

بعد أن قرأت واحداً من أعمدته الأخيرة في مجلة فوربس، اتصلت بالدكتور "براون" لمعرفة ما إذا كان على استعداد لتقابل وتبادل أطراف الحديث وتشاطر الحلول الخاصة بالمستثمرين أيًا كانت فئتهم أو رءوس أموالهم. (سنسمع من الدكتور "براون" عن كيفية تحقيق دخل للحياة، وكيفية جعله من الضرائب، ستجد ذلك في الجزء الخامس) فإن "براون" سيكون أفضل منه في وضع الخطوط العريضة للحلول وهو الرجل الذي لا يعتبر مجرد أكبر خبير أكاديمي بل كان أيضاً واحداً من سبعة أشخاص فقط عينهم رئيس الولايات المتحدة في المجلس الاستشاري للضمان الاجتماعي.

حرر نفسك من الأصفاد

على حد تعبير "ديفيد سوينسن"، أحد المستثمرين الأكثر نجاحاً في عصرنا، "لتحقق نجاحاً غير مسبوق، لا يمكنك أن تتبع الحكم التقليدية". لنحطم أكبر سبع خرافات مالية ضللت الكثيرين، والأهم من ذلك، دعونا نكتشف القواعد الجديدة لجني الأموال، الحقائق التي ستمنحك الاستقلال المالي. لنبدأ بأكبر خرافة بينهم...

الفصل ٢-١

الْخُرَافَةُ رَقْم ١:

كذبة الـ ١٣ تريليون دولار:

"استثمر معنا. سنقلب موازين السوق!"

لا ينبغي أن يكون هدف غير المحترفين التقاط الفائزين - لا هو ولا "مساعدوه" يمكنهم فعل ذلك - بل ينبغي أن يتمثل هدفهم في امتلاك قطاع عريض من الشركات التي ستحقق نتائج جيدة إجمالاً. إن صندوقاً استثمارياً يعرضه مؤشر إس آند بي ٥٠٠ يمكنه تحقيق هذا الهدف.

- وارن بافيت، ٢٠١٣ في خطابه لأصحاب الأسهم

عندما تنظر إلى النتائج - بعد استقطاع الرسوم، بعد خصم الضرائب الأساسية - على مدى فترات طويلة من الزمن، لن تكون هناك أية فرصة تقريباً لتهزم مؤشر الصندوق الاستثماري.

- ديفيد سوينسن، مؤلف كتاب *Unconventional Success* ومدير منح جامعة

يال التي بلغت قيمتها أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار

الترفيه المالي

عندما تتصفح الأخبار المالية اليوم، ترى أنها تتميز بالإثارة أكثر من كونها مجرد أخبار عادية. ستجد الرؤساء يتحدثون بحماس. ستتوالى اللقطات التي تعرض صرخات جامعي الأسهم اليوم، وستكون تلك اللقطات مصحوبة بموسيقى تصويرية عارمة، وأصوات تحطيم، وأصوات "آلات عد النقود" التي تملأ غرفة معيشتك من خلال مكبرات الصوت. يصور المراسلون "مشاهد حية" مباشرة من ممرات طوابق

الصرافة. النظام، الذي يدفع ثمنه المعلنون، ينقل لنا شعورًا بأننا ربما نكون نفتقد شيئًا ما! ليتنا نحصل على نصيحة مفيدة. ليتنا نعرف صندوق الاستثمار المشترك الذي يجب أن نمتلكه والذي سيكون بمثابة المذنب ذي "الخمسة نجوم." (تصنف صناديق الاستثمار المشترك بين ١ و ٥ نجوم من قبل سلطة التصنيف شركة مورنينجستار).

تعد ملاحقة العوائد مسألة خطيرة. أشارت كاتبة التمويل الشخصي "جين براينت كوين" في مرة ما لهذا الضجيج المثير بأنه "الإباحية المالية"؛ حيث يتم إغراؤنا بمسألة المعدلات الخمسة نجوم ووعود التمشية على الشاطئ والتمتع برفاهية الصيد مع أحفادنا. خلاصة القول؛ يقاتل المعلنون للحصول على أموالنا. إن الحرب للحصول على الأصول الخاصة بك قد بدأت!

إذن، أين تضع أموالك؟ من يمكنك الثقة به؟ من سيحميك ويقدم لك أفضل عائد على استثماراتك؟

هذه هي الأسئلة الفورية التي من المؤكد أنها تتبادر إلى الذهن الآن بعد تعهدك أن تصبح مستثمرًا - الآن بعد أن نويت ادخار نسبة محددة من دخلك. إذن، أين يضع معظم الناس أموالهم لفترة طويلة؟ عادة - الإجابة التقليدية هي - في سوق الأسهم. ما لا شك فيه أن سوق الأسهم أصبحت أفضل استثمار طويل الأجل على مدى السنوات المائة الماضية. كما أشار "ستيف فوربس" في إحدى فعالياتي المالية في صن فالي، في إيداهو، عام ٢٠١٤، "إن مبلغ المليون دولار الذي استثمر في سوق الأسهم في عام ١٩٣٥ أصبح الآن ٢,٤ مليار دولار (إذا كنت أجريت استثمارك آنذاك)".

ولكن عندما تقرر فتح حساب تقاعد فردي أو المشاركة في خطة تقاعد في العمل، سيكون هناك مندوب مبيعات مرح (أو عملية بيع) يحاول إقناعك باستثمار أموالك في صناديق الاستثمار المشترك، وبمجرد شرائك صندوق استثمار مشتركًا مدارًا بفاعلية هل تعلم ما أقحمت فيه نفسك؟ أنت استثمرت أموالك في صندوق على أمل أن يكون مديره يتمتع بقدرات في اختيار الأسهم أفضل من قدراتك؛ افتراض طبيعي تمامًا بما أن حياتنا مشحونة للغاية، وبما أننا نتعامل مع اختيار الأسهم بالطريقة نفسها التي نرمي بها الأسهم في لعبة رشق سهام.

لذلك نسلم أموالنا لصندوق استثمار مشترك "خمس نجوم" يديره شخص نشط يحاول فعلياً التغلب على قرنائته في السوق من خلال اختيار الأسهم الأفضل. ولكن سيناقش عددًا قليلاً من الشركات ما يطلق عليه أحياناً كذبة ١٣ تريليون دولار. (هذا هو مقدار المال في صناديق الاستثمار المشترك) هل أنت مستعد لذلك؟ لا يصدق أن ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط تفشل في اكتساح السوق خلال أية فترة طويلة من الزمن!

لنكن أكثر وضوحاً. عندما نقول "قلب موازين السوق" بشكل عام، فإننا نشير عموماً إلى مؤشر الأسهم. قد تسأل نفسك، ما المؤشر؟ قد يعرفه البعض منكم، ولكن أنا لا أريد المخاطرة بترككم معصوبي العينين؛ لذلك لنسلط الضوء على هذه النقطة قليلاً. المؤشر هو مجرد سلة أو قائمة الأسهم. ستاندرد آند بورز ٥٠٠ هو مؤشر. إنه قائمة بكبرى الشركات (وفقاً للقيمة السوقية) في الولايات المتحدة، والتي اختارتها مؤسسة ستاندرد آند بورز. وتتصدر القائمة شركات مثل أبل، وإكسون، وأمازون. كل يوم، يقاس مدى أداء الخمسمائة سهم إجمالياً، وعند تشغيل الأخبار في الليل، تسمع ما إذا كانت السوق (جميع الأسهم على القائمة إجمالياً) في حالة صعود أم هبوط. ولذلك بدلاً من شراء كل الأسهم فردياً، أو محاولة اختيار السهم ذي القيمة العالية، يمكنك التنويع وامتلاك جزء في الخمسمائة سهم الصاعدة ببساطة عن طريق الاستثمار في صندوق مؤشر منخفض التكلفة يشابه أو يحاكي المؤشر. يمنحك استثمار واحد قوة "الرأسمالية الأمريكية". بطريقة ما أنت تشتري حقيقة أنه على مدار المائة عام الماضية أظهرت الشركات المتصدرة دائماً مرونة خيالية. حتى في أوقات الركود، والكساد، والحربين العالميتين، استمرت هذه الشركات في البحث عن طرق لإضافة قيمة، والنمو، وزيادة الإيرادات. وإذا فشلت شركة في الحفاظ على مكانتها، يختفي اسمها من القائمة وتستبدل بها شركة أخرى متقدمة في الأداء.

المهم في تلك النقطة هو أنه من خلال الاستثمار في المؤشر، لن تكون بحاجة إلى الاستعانة بمحترف لاختيار الأسهم في المؤشر الذي يجب عليك امتلاكه. ولن تجد عناء في الحصول على ذلك؛ لأن شركة ستاندرد آند بورز تختار لك الخمسمائة سهم المتصدرة بالفعل. وبالمناسبة، يوجد العديد من المؤشرات، على سبيل المثال لا الحصر لقد سمع أغلبنا عن مؤشر داو جونز، وسنكتشف غيره قريباً.



أمامك عشرة آلاف خيار

هناك ٧,٧٠٧ صندوق مشترك في الولايات المتحدة (ولكن لا يوجد سوى ٤٩٠٠ سهم فردي)، وكلها تتنافس للحصول على فرصة لمساعدتك لتقلب السوق رأساً على عقب. ولكن الإحصائيات تستحق التكرار: ثبت أن ٩٦٪ منها ستفشل في مواكبة السوق أو التغلب عليها على مر أي فترة من الزمن. هل يبدو الخبر مفاجئاً بالنسبة لك؟ لا، ليس بخبر جديد بالنسبة للمطلعين. ليس الأمر جديداً للمستثمر الخبير في أحوال السوق المالية. كما قال لي "راي داليو" بإصرار شديد: "أنت لن تستطيع قلب موازين السوق رأساً على عقب. لا أحد يستطيع! سوى عدد قليل من حاملي الميديات الذهبية". وقد كان هو واحداً من هؤلاء كما أنه كان صادقاً ويتحلى بالشجاعة الكافية ليخبرك ويحذرك قائلاً: "لا تحاول تجربة ذلك".

حتى "وارن بافيت"، المعروف بقدرته الفريدة بشكل لا يصدق على إيجاد الأسهم التي بها بخس في تقديرها، في رسالته الشهيرة عام ٢٠١٤ لحاملي أسهمه يقول إنه لا ينبغي أبداً أن يحاول المستثمر العادي اختيار الأسهم أو توقيت التعامل في السوق، وأوضح أنه عندما يتوفى، يجب أن يستثمر المال المحفوظ في الائتمان لزوجته في المؤشرات فقط كي تتمكن من تقليل تكلفتها وزيادة أرباحها.

كان "بافيت" واثقاً بأن المحترفين في انتقاء الأسهم لا يمكنهم الفوز على الوقت؛ ولذلك أعرب عن شعوره بالفرح؛ لأن أفعاله تدعم آراءه. قام "بافيت" في يناير عام ٢٠٠٨ بمراهنة بقيمة مليون دولار ضد شركة بروتيجيه بارتيزر ومقرها نيويورك، بالاتفاق على أن تذهب الأرباح للجمعيات الخيرية. هل تعلم ما الرهان؟ لقد تمثل في الآتي: هل تستطيع شركة بروتيجيه اختيار خمسة من كبار مديري صناديق

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها ١١٧

التحوط الذين سيستطيعون التغلب على مؤشر إس آند بي ٥٠٠ على مدى فترة عشر سنوات؟ في شهر فبراير عام ٢٠١٤، صعد مؤشر إس آند بي ٥٠٠ إلى ٤٣,٨٪، في حين أن صناديق التحوط الخمسة ارتفعت إلى ١٢,٥٪. لا تزال هناك بضع سنوات متبقية، ولكن الصدارة تبدو كأسرع رجل في العالم، "يوسين بولت"، تعدو وتتنافس ضد الكثير من العدائين. (ملاحظة: هؤلاء الذين ليسوا على دراية بماهية صندوق التحوط، فإنه في الأساس صندوق "مغلق" خاص بالمستثمرين الأعلى قيمة. ويمكن أن يتحلى المديرون بمرونة إجمالية للمنافسة "في" السوق وكسب المال عندما ترتفع الأسهم أو المنافسة "ضد" السوق وكسب المال عندما تهبط).

الحقائق هي الحقائق وستبقى هكذا

قضى خبير الصناعة "روبرت أرنوت"، مؤسس شركة ريسيرش إيفيليتس، عقدين يدرس أكبر مائتي صندوق استثمار مشترك مدارة بنشاط وتدير على الأقل ١٠٠ مليون دولار. وقد كانت النتائج مذهلة:

من عام ١٩٨٤ إلى ١٩٩٨، خلال خمسة عشر عامًا كاملة، فقط ثمانية مديرين من أصل ٢٠٠ نجحوا في هزم مؤشر فاندجارد ٥٠٠. (مؤشر فاندجارد ٥٠٠، الذي أسسه "جاك بوجل"، هو صورة طبق الأصل من مؤشر إس آند بي ٥٠٠).

وهذا يعني أن احتمالات اختيار الفائز تعتبر أقل من نسبة ٤٪. إذا كنت لعبت من قبل لعبة الورق المسماة بـ "بلاكجاك"، فأنت على دراية بأن الهدف هو الحصول على أقرب رقم لرقم ٢١ دون تخطيه، أو "كسره". وفقًا لـ "دان" و"تشيب هيث" في مقالهما بمجلة فاست كومباني الذي يحمل عنوان *Made to Stick: The Myth of Mutual Funds*، "على سبيل المقارنة، إذا حصلت على ورقتين متشابهتين في لعبة الأوراق (حيث تبلغ قيمة كل ورقة ١٠، وبهذا فالورقتان اللتان بين يديك قيمتهما ٢٠)، عندها يصيح الأحقق الموجود بداخلك قائلاً: "هلم" أمامك فرصة بنسبة ٨٪ للفوز".

إلى أي مدى يؤلمنا تعقب الأداء؟ على مدى فترة ٢٠ عامًا، من ٣١ ديسمبر ١٩٩٣، وحتى ٣١ ديسمبر ٢٠١٣، فإن متوسط العائد السنوي لمؤشرات إس آند بي ٥٠٠ بلغ ٩,٢٨٪. ولكن حقق المستثمر العادي في صناديق الاستثمار المشترك ما يزيد قليلاً على ٢,٥٤٪، وهذا وفقًا لدالبار، وهي واحدة من الشركات الرائدة في مجال الأبحاث الصناعية. يا للهول! أي أن الفرق ما يقرب من ٨٠٪.

على أرض الواقع، قد يمثل ذلك الفرق بين الاستقلال المالي واليأس المالي، بعبارة أخرى، لو كنت الشخص الذي يتصدر ببساطة مؤشر إس آند بي ٥٠٠، فمن الممكن أن تتحول العشرة آلاف دولار الخاصة بك إلى ٥٥٩١٦ دولارًا! في حين أن المستثمر في صناديق الاستثمار المشترك، الذي كان يستثمر في الوهم قد تفوق أو على السوق، وانتهى به المطاف محققًا ١٦٣٨٦ دولارًا.

لماذا توجد فجوة كبيرة في الأداء؟

لأننا نشترى بأعلى ثمن ونبيع بثمن بخس. فتحن نتبع عواطفنا (أو توصيات الوسيط الموكل) وننتقل من صندوق إلى صندوق آخر. فدائمًا نبحت عن القمة. ولكن عندما تهبط السوق، عندما لا نستطيع تحمل الألم العاطفي لفترة أطول، نبيع بثمن بخس. وعندما تصعد السوق، نشترى أكثر وبثمن عالٍ. كما قال المدير المالي الشهير "بارتون بيجز"، "السوق الصاعدة مثلها مثل العلاقة العاطفية. تشعر بأنها رائعة قبل أن تنتهي".



حكمة العصور

عندما بلغ "بيرت مالكيل" من العمر ٨٢ عامًا كان قد عاصر كل دورة سوق يمكن تصورها وكل بدعة تسويق جديدة. عندما قام بتأليف *A Random Walk Down Wall Street* في عام ١٩٧٣، لم تكن لديه أية فكرة أن هذا الكتاب سيصبح واحدًا من كتب الاستثمار الكلاسيكية في التاريخ. الفكرة الأساسية التي يطرحها في كتابه تتمثل في أن توقيت السوق هو لعبة اللاعب الخاسر. في الجزء ٤، سنستمع

إلى "بيرت" لكن الآن يكفيك أن تعرف أنه كان أول رجل نجح في اكتشاف المبدأ الأساسي لصندوق الاستثمار المرتبط بمؤشر، والذي يتمثل في ألا تحاول التغلب على السوق، ولكن ببساطة تحاول "محاكاة"، أو مواكبة السوق.

بين المستثمرين تسمى هذه الإستراتيجية الفهرسة أو الاستثمار السلبي. هذا الأسلوب عكس الاستثمار النشط الذي بمقتضاه تدفع لمدير صندوق استثمار مشترك مقابل توجيهه لك فيما يتعلق بشراء الأسهم أو بيعها؛ فالمدير يتاجر في الأسهم - يعمل "بنشاط" على أمل التغلب على السوق.

من ثم راهن "جاك بوجل" - مؤسس شركة فانجارد العملاقة - بالاتجاه المستقبلي لشركته معتمداً على هذه الفكرة من خلال إنشاء أول صندوق استثمار مرتبط بمؤشر. عندما جلست مع "جاك" للاستفادة من خبراته لأقدمها لكم في هذا الكتاب، أخبرني لماذا أصبحت فانجارد أكبر مدير صندوق مشترك مرتبط بمؤشر في العالم، فكانت إجابته المنمقة الوحيدة هي: "الحد الأقصى للتنوع، والتكلفة الأقل، والكفاءة الضريبية القصوى، وانخفاض معدل دوران رأس المال [التداول]، وتكلفة التداول المنخفضة، وعدم وجود أعباء مبيعات". كيف عبر عن كل هذه الأفكار بهذا الإيجاز؟!

طريق مختصر

قد يشغل تفكيرك الآن مسألة أنه لا بد أن هناك أناساً يستطيعون التغلب على السوق. وإلا فكيف يوجد ١٣ تريليون دولار في صناديق الاستثمار المدارة بنشاط؟ الإجابة ببساطة أن مديري صناديق الاستثمار المشترك يعرفون كيف يستطيعون - في الواقع - التغلب على السوق. ولكن بيت القصيد هو ما إذا كان بإمكانهم تعزيز تلك الميزة أم لا على مدار الوقت. ولكن كما قال "جاك بوجل"، الأمر كله يتعلق "بالتسويق"! إن طبيعتنا البشرية تدفعنا لأن نبذل جهدنا لنكون أسرع وأفضل وأذكى من الرجل الآخر. وبالتالي، يكون بيع صندوق رائج ليس أمراً صعباً؛ فهي صفقة غاية في السهولة. وعندما يتحول هذا الصندوق الرائج إلى صندوق كاسد، فمن المؤكد أنه سيكون هناك صندوق رائج آخر في أتم استعداد لبيعه.

أما بالنسبة لنسبة ٤٪ التي تستطيع التغلب على السوق، فإنها لن تكون الـ ٤٪ ذاتها في المرة القادمة؛ فالسوق متغيرة. شاركني "جاك" ما يطلق عليه مسمى الطريقة

الأكثر مرحًا لتوصيل هذه النقطة؛ حيث قال: "توني، إذا كنت تحبس ٠,٢٤ غوريلا في صالة للألعاب الرياضية، وتعلمها قلب العملة على الوجه الآخر، فستستطيع واحدة منها فقط قلب العملة على الوجه نفسه عشر مرات على التوالي. قد يسمى الغالبية هذا حظًا، ولكن عندما يحدث ذلك في مجال الأعمال التجارية نسميه عبقرية". ولكن ما احتمالات أن يقوم هذا الشخص العبقري بضربة الحظ نفسها مرة ثانية؟ على حد تعبير الدراسة التي أجرتها شركة دايمنشونال فاند أدفيسورز، التي يديرها الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل عام ٢٠١٣ "يوجين فاما"، "إذن من الذي لا يزال يعتقد أن الأسواق لا تؤتي ثمارها؟ غالبًا لا يوجد سوى الكوريين الشماليين، والكوبيين، والمديرين النشيطين".^٤

في هذا الجزء من الكتاب سيجد القارئ الذي يعمل في مجال الخدمات المالية نفسه إما يومئ برأسه موافقًا على ما يعرض أو يكتشف أي باب سيفتح بعد قراءة هذه الصفحات الستائة التي بين يديه! وستجد البعض ينتقي السقطات ليشن هجومًا. إنها مسألة استقطاب دون أدنى شك. نريد جميعًا أن نقنع أنفسنا بأنه من خلال توظيف مدير صندوق الاستثمار المشترك الأذكى والأكثر موهبة سننال استقلالنا المالي بسرعة أكبر. في النهاية، من لا يريد اختصار تسلق هذا الجبل الشاهق ليصل للقمة؟ وما هي المسألة الجنوبية حقًا:

بقدر ما يكون كل شخص مخولًا لاتخاذ قراراته وحده، ما من أحد يعتبر مخولًا للتعبير عن الحقائق المتعلقة به!

ما لا شك فيه سيقول بعض مديري صناديق الاستثمار المشترك: "قد لا نتفوق في أدائنا في فترة ارتفاع الأسعار، ولكن عندما تهبط السوق، يمكننا اتخاذ تدابير فعالة لحمايتك حتى لا تخسر أموالك".

قد يكون ذلك مريحًا لو كان صحيحًا.

الهدف من الاستثمار هو الحصول على أقصى قدر من العائد الصافي مقابل مخاطر معينة (وليكون الأمر مثاليًا، بأقل تكلفة ممكنة أيضًا)؛ لذا لنلق نظرة على

٤. يعتمد المديرون النشطاء على آرائهم وخبراتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية المتعلقة بشراء أية أسهم أو سندات، أو الاحتفاظ بها، أو بيعها. ويعتقدون أنهم يستطيعون التفوق على السوق باتباع هذا المنهج.

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها ١٢١

الطريقة التي تصرف بها مديرو الصناديق عندما هبط السوق. وعام ٢٠٠٨ خير مثال لنبدأ به لتوضيح هذه النقطة.

بين عام ٢٠٠٨ وأوائل عام ٢٠٠٩، عانى السوق الاقتصادية أزمة كبيرة هي الأسوأ منذ فترة الكساد العظيم (على وجه الدقة قد هبط نحو ٥١٪ من الأسهم من الصدارة إلى القاع). وكان أمام المديرين متسع من الوقت لاتخاذ خطوات "دفاعية". ربما عندما هبطت السوق بنسبة ١٥٪، أو ٢٥٪، أو ٣٥٪، كان من المفترض أن يقوموا باتخاذ "الإجراءات المناسبة". ومرة أخرى، الحقائق تتحدث عن نفسها.

سواء حاول مدير الصندوق التغلب على مؤشر النمو الخاص بشركة إس أند بي، والمكون من شركات مثل مايكروسوفت، وكوالكوم، وجوجل، أو حاول التغلب على مؤشر إس أند بي للشركات ذات رأس المال الصغير؛ والمكون من شركات صغيرة مثل يالب، مرة أخرى، لن يحقق منتقو الأسهم هدفهم. وفقاً لتقرير ٢٠١٢ بعنوان *S&P Indices Versus Active Funds Scorecard* واختصاره *SPIVA*، تفوق مؤشر إس أند بي ٥٠٠ للشركات الكبرى على ٨٩،٩٪ من صناديق الاستثمار المشترك الكبرى، في حين تفوق مؤشر إس أند بي ٥٠٠ للشركات الصغيرة على بنسبة ٩٥،٥٪ من مديري الشركات النامية ذات رأس المال الصغير.

وحيد القرن الخرافي

الآن بعدما أوضحت أنه ما من أحد تقريباً يتفوق على السوق مع مرور الوقت، سوف أعطيك تحذيراً واحداً. هناك مجموعة صغيرة من مديري صناديق التحوط يفعلون ما يبدو مستحيلًا؛ حيث يفوزون على السوق باستمرار. ولكنهم مثل "وحيد القرن الخرافي" أندر مما تتخيل. إنهم "سحرة السوق"، مثل "ديفيد إينهورن" صاحب صندوق جرين لايت كاييتال، الذي حقق نسبة تصل إلى ٢٨٧،٢٪ (لا الرقم صحيح ليس خطأ مطبعياً!) منذ تأسيس صندوقه في عام ١٩٩٦ خسر مرة واحدة فقط وهي مسجلة في سجله. ولكن للأسف، هذه الحقيقة لن تقيد المستثمر العادي فلا توجد طريقة ما للتواصل مع شخص مثله؛ لأن أبوابه دائماً ما تكون مغلقة أمام المستثمرين الجدد. لم يقبل صندوق "راي داليو"، بريدج ووتر، مستثمرين جددًا على مدار أكثر من عشر سنوات، ولكن عندما سمح بذلك، فرض أن يكون الحد الأدنى للاستثمار بقيمة مائة مليون دولار وخمسة مليارات دولار في الأصول القابلة للاستثمار. لا تدهش!

اتصل "بول تودور جونز" - الذي لم يخسر أية أموال على مدار أكثر من ٢٨ عامًا - بمستثمريه مؤخرًا وأرسل إليهم مليار دولار. عندما يتضخم صندوق التحوط بشكل كبير، يصبح من الصعب أن تدخل السوق أو تخرج منه - ومن الصعب شراء وبيع استثماراته بسرعة وسهولة. والبطء يعني ربحًا ضئيلاً.

قبل أن تعتقد أن هذا تقرير حماسي عن صناديق التحوط، اسمحوا لي بأن أوضح الأمر أكثر. على مدار خمس سنوات متتالية، انتهت في عام ٢٠١٢، حقق الغالبية العظمى من مديري صناديق التحوط أداءً مخيباً للآمال مقارنة بمؤشر إس آند بي ٥٠٠. ووفقاً لموقع الأخبار المالية زيرو هيدج، في عام ٢٠١٢ حقق الصندوق العادي أرباحاً بلغت نسبتها ٨٪ في مقابل ١٦٪ لمؤشر إس آند بي ٥٠٠. بينما في عام ٢٠١٣ حققت صناديق التحوط نسبة أرباح بلغت نحو ٤,٧٪، في حين ارتفع عائد مؤشر إس آند بي ٥٠٠ ووصل إلى ٢٩,٦٪ محققاً أفضل نتيجة له في هذا العام منذ عام ١٩٩٧. أنا واثق بأن عملاء الصناديق الأثرياء كانوا غير مسرورين بذلك. وما زاد الأمر سوءاً، إنهم يتقاضون رسوماً بنسبة ٢٪ سنوياً مقابل الإدارة، ويتقاضون ٢٠٪ من الأرباح الإجمالية، وغالباً ما تكون الأرباح التي تصفى لك في النهاية تخضع للضريبة وفقاً لأعلى معدلات ضريبة دخل. أمر محزن!

أكبر مصرف في العالم

بغض النظر عن مظاهر الحياة المحيطة؛ أبحث دائماً عن استثناءات القاعدة حيث أجد الشخصيات البارزة بهذا المكان. "ماري كالاهاان إيردوس" ثلاثم هذا الوصف. في مجال يهيمن عليه الرجال، قد تصدرت أعلى قمة في العالم المالي. في وول ستريت حيث يتحدث الأداء بصوت أعلى من الكلمات، كان أداء "إيردوس" غير عادي. عملها المبهر دائماً قادها لتصبح الرئيس التنفيذي لشركة جي بي مورجان اسيت مانجمنت، وهي تشرف الآن على المحافظ المالية التي تبلغ قيمتها الإجمالية أكثر من ٢,٥ تريليون دولار، لا تستغرب نعم تريليون دولار.

لقد حظيت بمقابلة رائعة معها من أجل هذا الكتاب، وشاركتني بعض الحكم العميقة، التي سنتطرق إليها في الجزء رقم ٦ من هذا الكتاب. ولكن عندما طرحت الدراسات التي تفيد بأنه لا يوجد مدير يتفوق على السوق مع مرور الوقت، أسرع

في الإشارة إلى أن العديد من مديري صندوق جي بي مورغان قد تفوقوا على السوق على مدى السنوات العشر الماضية. لماذا؟ النماذج التي عرضتها لم تخسر بقدر ما خسرت السوق عند هبوطها؛ فهي تقول إن هذا الاختلاف هو ما منحهم الحد الذي احتاجوا إليه ليبقوا في الصدارة. "إيردوس" والعديد من خبراء الصناعة يتفقون على أن بعض الأسواق الأقل نموًا، أو الناشئة توفر فرصًا للمديرين النشطاء ليصلوا إلى القمة. وهم لديهم الفرصة لكسب ميزة أكبر في الأسواق الحدودية - في أماكن مثل كينيا وفيتنام - حيث لا تتسم المعلومات بالقدر نفسه من الشفافية ولا تستطيع السفر سريعًا. تقول "إيردوس" إن هذا هو المكان الذي تحظى فيه شركة مثل جي. بي. مورجان بيد طائلة وموارد ضخمة، ويمكن للشركة استخدام اتصالاتها على أرض الواقع في المجتمع لإعطائه معلومات قيمة في الوقت الفعلي.

وفقًا لـ "جاك بوجل"، لا يوجد أساس تجريبي لإظهار أن الإدارة النشطة هي أكثر فاعلية لجميع فئات الأصول الأساسية: الشركات النامية ذات رأس المال الكبير، والقيمة، والأساس، والشركات ذات رأس المال المتوسط، وهكذا. ولكن لا يبدو أن هذه الأسواق الحدودية تقدم فرصًا للإدارة النشطة لتتفوق في بعض الأحيان. هل سيستمرون في التفوق مع مرور الوقت؟ الوقت وحده الذي سيثبت ذلك. فنحن نعلم جيدًا أن كل مدير نشط، بداية من "راي داليو" وحتى "جي. بي. مورجان"، سوف يخطئ في بعض المراحل خلال محاولته المستميتة للتفوق؛ لذلك يعتبر تطوير النظام وتوزيع الأصول بشكل مناسب أمرًا بالغ الأهمية. وسوف نتناول هذا في الجزء الرابع لاحقًا. إن مسألة تقييمهم متروكة لك، ولا تنس أن تأخذ بعين الاعتبار الرسوم والضرائب (التي سنناقشها في الفصل التالي).

الصمود في جميع الأحوال

ربما ستقرأ هذا الكتاب والسوق صاعدة، أو ربما ستكون في حالة ركود، أو ربما متقلبة. من يدري؟ الفكرة أنك تحتاج إلى أن تكون مجموعة استثماراتك صامدة أمام تحديات الوقت. حافظة مالية صامدة في "جميع الأحوال". غالبية من قابلتهم من أجل هذا الكتاب أبلوا بلاءً حسنًا في أوقات الرخاء وأوقات الركود. وجميعنا يعلق آماله على فترات الصعود والهبوط في المستقبل. الحياة لا تتعلق بانتظار العاصفة لتمر، بل بتعلم الرقص خلال الأمطار. يتعلق الأمر بمحو الخوف من هذه المنطقة في حياتك حتى تستطيع التركيز على ما يهمك أكثر.

متى، وأين، وكيف؟

إذن كيف تبدو المحفظة الاستثمارية التي تصمد في جميع الأحوال؟ "أين أستثمر أموالي يا "أنتوني"؟".

أولاً، يجب ألا تضيق وقتك في محاولة اختيار الأسهم بنفسك أو اختيار أفضل صناديق الاستثمار المشترك. إن المحفظة الاستثمارية التابعة لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة هي أفضل نهج لتحقيق أفضل نسبة من استثماراتك لأننا نجهل حال "الأسهم" هل سترتفع أم تهبط مستقبلاً. يا لروعة معرفة أنه من خلال امتلاك السوق بشكل "سلبي"، ستهزم ٩٦٪ من المديرين "الخبراء" في إدارة صناديق الاستثمار المشترك في العالم وتقريباً العديد من مديري صناديق التحوط. حان الوقت لتتحرر من عبء محاولة اختيار الفائز في السباق. كما قال "جاك بوجل" لي، في الاستثمار يبدو الأمر كأنه معارض للحدس. السر هو: "لا تفعل شيئاً، فقط اثبت مكانك". ومن خلال التفكير مثل السوق وعدم محاولة التغلب عليه، ستصبح في صف المتقدمين، والناجحين، والنامين.

حتى هذه اللحظة أشرنا في مرات عديدة إلى السوق أو مؤشر إس آند بي ٥٠٠. ولكن تذكر أن إس آند بي ٥٠٠ هو واحد من مؤشرات أو أسواق عديدة. قد سمع الكثيرون عن مؤشر داو جونز الصناعي. وهناك مؤشرات أخرى، مثل مؤشر السلع الأساسية، ومؤشر العقارات، ومؤشر السندات قصيرة الأجل، ومؤشر السندات طويلة الأجل، ومؤشر الذهب، وهلم جرا. وبالنسبة لعدد الأسهم التي يمكنك شراؤها من كل مؤشر من هذه المؤشرات فهذا يعتبر أمراً بالغ الأهمية وسوف نتطرق إليه في الجزء الرابع. في الواقع، ما رأيك أن يطلعك "راي داليو" على حصة أسهمه المثالية؟ الإستراتيجية التي سيشاركنا إياها في الصفحات التالية قد أثمرت بنسبة ١٠٪ سنوياً وحقت أرباحاً بنسبة ٨٥٪ من الوقت على مدار الـ ٣٠ عاماً الأخيرة (بين عامي ١٩٨٤ و ٢٠١٣) في الواقع، عندما هبطت السوق بنسبة ٣٧٪ في عام ٢٠٠٨، انخفضت محفظة أوراقه المالية بنسبة ٩٣، ٣٪ فقط! من المؤكد أنني كنت أود معرفة هذا قبل ذلك الحين!

أو ماذا عن "ديفيد سوينسن"، الرجل الذي ارتقى بمنحة جامعة يال من ١ مليار دولار إلى أكثر من ٩، ٢٣ مليار دولار مع توسيط التكلفة بنسبة ١٤٪ سنوياً؟ مثله مثل آخرين سيشارككم خبرته في الصفحات القادمة. هناك معلومات لا تقدر بثمن جميعها مقدمة لك في الجزء السادس.

إذن، إذا نظرت لنماذج هؤلاء الخبراء بدون استيعاب توزيع الأصول استيعاباً كاملاً، فستكون كمن يبني منزلاً على أساس ضعيف. أو إذا كنت تركز على توزيع الأصول قبل معرفة أهدافك، فهذا مضيعة تامة للوقت. وربما الأكثر أهمية من ذلك، أننا إذا لم نحكم ممن يتطلعون إلى نهب جزء كبير من ثروتك سيضيع كل هذا هباء. هذا هو السبب وراء أننا نكشف الخرافات السبعة - الخطوة رقم ٢ في الخطوات السبع لتحقيق الاستقلال المالي - حتى تصبح مثل "المطلع على بواطن الأمور". وهكذا يتسنى لك معرفة الحقيقة. والحقيقة سوف تقشع عن عينيك الغمام وتهديك حريتك.

من المفيد أن تكون نجماً

حتى بعد كل ما عرض أمامك عن صناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط، دون شك يوجد هؤلاء الذين سوف يقولون: "توني، لقد أجريت بحثي، ولا داعي للقلق. أنا أستثمر فقط في الصناديق الخمسة نجوم، وليس أقل من ذلك". يا إلهي! حقاً؟ وفقاً لمورنينجستار، خلال العقد المنتهي في ديسمبر ٢٠٠٩، تدفق ما يقرب من ٧٢٪ من جميع ودائع الصناديق (حوالي ٢ مليار دولار) إلى الصناديق الأربع والخمس نجوم. بالنسبة لأولئك الذين ليسوا على دراية، مورنينجستار هي أشهر شركة تقدم خدمة تقييم الصناديق الاستثمارية، وهم يطبقون نظام تصنيف الخمس نجوم عن أداء الصناديق الماضي. إن السماسرة يتصفون بالإفراط في التفاؤل في أثناء مشاركتهم إياك الصندوق النشط التالي.

حدثني "ديفيد سوينسن" قائلاً: "النجوم غاية في الأهمية لدرجة أن شركات صناديق الاستثمار المشترك تسارع باستبعاد الصناديق التي تصنف تحت فئة الأربع نجوم. على مدار الخمس سنوات المنقضية في عام ٢٠١٢، نحو ٢٧٪ من صناديق الأسهم المحلية و ٢٣٪ من صناديق الأسهم الدولية تم دمجها أو تصفيتا؛ وهي ممارسة شائعة للقضاء على سجلات الأداء الضعيف لمجموعة من الصناديق".

من الأعمال الروتينية بالنسبة لشركات صناديق الاستثمار المشترك إنشاء صناديق جديدة متعددة لمعرفة أي منها سيتفوق ويمحو الصناديق الأخرى. كما شرح لي "جاك بوجل": "تقوم الشركة بتأسيس خمسة صناديق جديدة، وتحاول الترويج للخمسة صناديق. وفي الأصل هم لا يلقون الضوء إلا على صندوق واحد،

وبهذا سيبيعون الصناديق الأربعة الأخرى، ويصبح هذا الصندوق الأكثر رواجًا بين العامة ويبيعونه باعتبار أنه سجل أعلى أداء".

تخيل هل يمكننا تبني هذه الممارسة في حياتنا الاستثمارية؟ ماذا لو كنت اخترت خمسة أسهم وأربعة منها هبطت وواحد فقط علا سقفه، هل يمكنك التظاهر بأنك لم تخسر ولم يحدث شيء؟ ثم تقول لصديقك إنك أمهر منتقي أسهم على مر التاريخ بعد "وارن بافت".

وبالإضافة إلى ذلك، قد أُجريت أبحاث جيدة عن الأداء غير النشط للأسهم الأربعة نجوم والخمسة نجوم (النجوم التي تحتضر) في مقال نشر في جريدة وول ستريت جورنال تحت عنوان "Investors Caught with Stars in Their Eyes" تم إجراء دراسة عاد فيها الباحثون إلى عام ١٩٩٩، ودرسوا أداء عشر سنوات متتالية لهؤلاء الذين اشتروا صناديق الخمسة نجوم. هل تتوقع النتائج؟ "من بين ٢٤٨ صندوق أسهم مشتركًا مدرجًا تحت تصنيف الخمس نجوم في بداية الفترة، أربعة صناديق فقط نجحت في الحفاظ على هذه الرتبة بعد ١٠ سنوات".

كم عدد المرات التي لاحقت فيها شهابًا فقط لتراه يحترق في النهاية؟ لقد قمنا جميعًا بذلك في مرحلة ما. ونرى هنا الإجابة جلية لقد كنا نفعل ذلك لأنه كان لدينا احتمال أقل من ٢٪ أن هذا الشهاب لن يتلاشى في ظلام دامس. نريد جميعنا هذا المدير الذي بإمكانه تحويل الرمل إلى ذهب، ولكن يطلعنا التاريخ أن تلك اليد التي ستحول الرمل إلى ذهب حتمًا ستخفق في النهاية.

يعلم "المطلع" أن ملاحقة السهم الأعلى ريعًا شبيهة بملاحقة السراب. ولكن هذه هي الطبيعة البشرية؛ نلاحق دومًا الأداء الجيد؛ فهو غالبًا أمر لا نستطيع مقاومته. لكن عقلية "القطيع" تؤدي فعليًا إلى تدمير حياة ملايين من الأسر، وأنا أعلم أنك إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فأنت لا تحبذ أن تقع ضحية مرة أخرى؛ فقد أصبحت مطلعًا الآن! وما هي الإستراتيجيات الأخرى التي يستخدمها "المطلع"؟ لنستكشف ذلك معًا.

الجانب الظاهري للحماية

في السنوات المائة الماضية، كانت السوق صاعدة غالبًا خلال ٧٠٪ من الوقت. ولكن هذا يعني أن ٣٠٪ من الوقت كانت السوق منخفضة. إذن رغم أن الاستثمار في

صندوق المؤشرات يعتبر حلاً عظيماً لجزء كبير من أموالك، لكنه ليس خياراً جيداً لكل أموالك، فإن الأسواق متقلبة؛ لذلك من المنطقي أن ترغب في حماية جزء من محفظتك المالية عندما تهبط السوق. لقد هبطت السوق مرتين بنسبة ٥٠٪ منذ عام ٢٠٠٠.

سنقدم لك إحدى الإستراتيجيات المثيرة التي ستسمح لك بكسب المال عندما تكون السوق (المؤشر) مرتفعة، وفي الوقت ذاته ستضمن لك ألا تخسر استثمارك الأصلي في حالة هبوط السوق. كيف؟ لن نحوز أو تشارك في جميع الأرباح. الغالبية العظمى لا تصدقني عندما أقول إن هناك أدوات تضمن لك ألا تفقد أموالك وفي الحين ذاته تمكّنك من المشاركة في "أرباح" السوق. لماذا لم تسمع عن هذه الأدوات من قبل؟ لأنها في واقع الأمر مقتصرة على العملاء أصحاب القيمة الصافية العالية. سأعرض لك واحداً من الأماكن المحدودة التي يستطيع المستثمر العادي العثور على تلك الأدوات بها. تخيل أصدقاءك وهم في حيرة من أمرهم ونظرات الشك تعتري وجوههم عندما تقول لهم إنك تكسب المال عندما يرتفع السوق ولا تخسر شيئاً عندما تهبط.

يمكن أن تغير هذه الإستراتيجية وحدها الطريقة التي تشعر بها تجاه الاستثمار. إنها بمثابة حبل السلامة الخاصة بك في أثناء تسلقك الجبل في حين أن الآخرين "يتشبثون فقط بحبل" الأمل. تخيل شعورك باليقين وراحة البال لأنك تعلم جيداً أنك لست في خطر. كيف سيغير ذلك حياتك؟ كيف سيكون شعورك عندما تطلع على البيانات الشهرية الخاصة بك؟ هل ستغضب أم ستشعر بالهدوء والراحة؟ لقد قدمنا مجرد مقتطفات سريعة عن الرؤى والأدوات الرائعة التي سننتقل إليها لاحقاً؛ لذلك يجب أن تظل منتبهاً. ولكن الآن، يمكننا أن نتذكر ما يلي:

- أصبحت الأسهم أفضل مكان لاستثمار أموالك على المدى الطويل مع مرور الوقت.
- الأسهم متقلبة. في الصفحات القادمة، ستتعلم من "رواد السوق" كيفية "تمهيد طريقك" من خلال الاستثمار في مؤشرات مختلفة متعددة والتنويع فيها.
- لا تصدق فكرة أن هناك من يستطيع التغلب على السوق. بدلاً من ذلك، تواكب مع السوق! بمجرد وضع خطة الفهرسة محل التنفيذ (التي ستؤسسها خطوة تلو أخرى)، لن تكون في حاجة لقضاء وقتك في محاولة اختيار الأسهم التي ستشتريها لأن المؤشر

يقوم بهذه المهمة بدلاً عنك. ما سيوفر لك وقتاً جماً وسيجنبك القلق من محاولة اختيار الفائز.

• لتفكر مثل المحترف! لا تقبل أبداً عقلية "القطيع" في حياتك الخاصة.

فرض رسوم على الرسوم

عن طريق الاستفادة من قوة الفهرسة، وامتلاك السوق بشكل سلبي، تقوم أنت أيضاً بمحاربة الخرافة الثانية. تقريباً كل شخص سألته لم يكن يعرف تحديداً قيمة الرسوم التي يدفعها. أعترف أيضاً بأنني في مرحلة ما في حياتي لم أكن أعرف كم أدفع من الرسوم؛ حيث أصبحت شركات الرسوم تتقن فنون إخفاء أية رسوم أو جعلها تبدو ضئيلة؛ حيث يقولون: "ليست بالمبلغ الضخم". وهذا بالطبع أبعد ما يكون عن الحقيقة. في أثناء تسلق جبل الاستقلال المالي، ستحتاج كل دفعة تدفعك للأمام لتحافظ على تقدمك. فلا يمكنك أن تتخذ خطوتين إلى الأمام وخطوة إلى الوراء عن طريق السماح للرسوم المفترطة بأن تستنزف أموالك؛ لذا لا بد من طرح السؤال الحقيقي التالي: هل تمويل حساب التقاعد الخاص بك أو بأي شخص آخر؟ فقط اقلب الصفحة واستكشف بنفسك.

الفصل ٢-٢

الخُرافة رقم ٢:

"ماذا عن الرسوم؟"

إنها ثمن ضئيل لندفعه!"

يمثل مجال صناديق الاستثمار المشترك الآن أكبر عملية اختلاس في العالم، فهناك على الأقل نحو سبعة تريليونات دولار يسحب منها مديرو الصناديق والوسطاء وغيرهم من المطلعين، وهذا المبلغ في الأساس ملك شريحة كبيرة من الأمة مثل الأسر والزملاء ومدخرات التقاعد".

– عضو مجلس الشيوخ بيتر فيتزجيرالد، الراعي المشارك في قانون إصلاح صندوق الاستثمار لعام ٢٠٠٤ (الذي تم إيقافه على يد اللجنة المصرفية في مجلس الشيوخ)

وضع الملح على الجرح

لا شيء يشعرك بالغضب أكثر من أن يقال لك سعر محدد ثم تكتشف أنك ملزم بدفع سعر آخر. مثل أن توافق على سعر سيارة جديدة، ولكن عندما يأتي وقت توقيع الوثائق، تكتشف ظهور زيادة قدرها بضعة آلاف في صورة رسوم. أو عندما تطلب إيصال حساب الفندق، وتكتشف إضافة رسوم للمنتجع، وضريبة السياحة، ورسوم الإنترنت اللاسلكي، ورسوم لاستخدام المناشف – أعتقد أنك فهمت ما أرمي إليه. إنه أمر محبط، نشعر بأننا محاصرون. نقف مثل لوح الخشب. كأن هناك من يهددنا أو ببساطة يخدعنا لندفع أكثر مما يجب. بمساعدة التفاصيل الدقيقة، اكتشفنا أن مجال صناديق الاستثمار المشترك هو بكل تأكيد المجال الأكثر براعة في إخفاء الرسوم الإضافية.

في مقال عرض في مجلة فوربس تحت عنوان The Real Cost of Owning a Mutual Fund يكشف "تاي بيرنيك" أسرار التكلفة الفعلية، وقد توصل إلى نتيجة تأسر الأنفس:

متوسط تكلفة امتلاك صندوق استثمار مشترك هو ٣,١٧٪ سنوياً! إذا كانت هذه النسبة ١٧, ٣٪ لا تبدو كبيرة لك، ففكر فيها في ضوء ما تعلمته للتو عن أن تصبح أنت السوق أو تملكه. على سبيل المثال، يمكنك "امتلاك" السوق كاملة (لنقل كل الخمسمائة سهم الموجودة في مؤشر إس آند بي ٥٠٠) مقابل أقل من ١٤, ٠٪ أو كما يطلق عليه في عالم الاستثمار، ١٤ نقطة أساس. هذا مجرد ١٤ سنتاً لكل ١٠٠ دولار تستثمرها. (مجرد معلومة سريعة لك: هناك ١٠٠ نقطة أساس في ١٪، لذلك ٥٠ نقطة أساس هي ٥, ٠٪ وهلم جرّاً).

امتلاك السوق بأكمله يتم من خلال صناديق المؤشر منخفض التكلفة مثل تلك التي تعرضها مؤسسة فانجارد أو دايمنشونال فاند أدفيسور. نعي جيداً أن امتلاك السوق يهزم ٩٦٪ من كل "منتقي الأسهم" في صناديق الاستثمار المشترك على مدى فترة ثابتة. من المؤكد أنك على استعداد لدفع ٣٪ لمدير صندوق تحوط فذ مثل "راي داليو"، الذي يحقق عائداً سنوياً بنسبة ٢١٪ (قبل الرسوم) منذ إطلاق صندوقه! ولكن في معظم صناديق الاستثمار المشترك، ندفع نحو ٣٠ مرة زيادة، أو ٣,٠٠٠٪ وأكثر في الرسوم فقط، من أجل ماذا؟ أقل أداء ممكن أن تحصل عليه ١١١ هل يمكنك تخيل أنك تدفع نحو ٣٠ مرة أكثر لنفس نوع السيارة التي يملكها جارك، فضلاً عن أن سرعتها لا تتجاوز ٢٥ ميلاً في الساعة!

هذا بالضبط ما يحدث اليوم. اثنان من الجيران يستثمران في السوق، ولكن واحداً ينفق قبضات من الأموال النقدية في كل عام، بينما الآخر يدفع بضعة قروش ضئيلة على الدولار.

العوائد ذاتها، نتائج مختلفة -

تكلفة الجهل

ثلاثة أصدقاء طفولة، "جيسون"، و"ماثيو"، و"تايلور"، عند بلوغهم خمسة وثلاثين عاماً، كان لدى كل واحد منهم ١٠٠,٠٠٠ دولار للاستثمار. اختار كل منهم صندوق استثمار مشتركاً مختلفاً، وتمتع الثلاثة بحظ كاف ليكون أدائهم في السوق متساوياً حيث بلغت نسبته ٧٪ سنوياً. عند بلوغهم الخامسة والستين، تجمعوا لمقارنة أرصدة حساباتهم. بنظرة أعمق، أدركوا وجود اختلاف كبير بين الرسوم التي كانوا يدفعونها؛ حيث كانوا يدفعون رسوماً سنوية بنسبة ١٪ و ٢٪ و ٣٪ على التوالي.

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

وفيما يلي أثر الرسوم على الأرصدة النهائية لحساب كل منهم:

"جيسون": ١٠٠٠٠٠ دولار تزيد بنسبة ٧٪ (ناقص ٣٪ في الرسوم السنوية) = ٣٢٤٣٤٠ دولارًا.

"ماثيو": ١٠٠٠٠٠ دولار تزيد بنسبة ٧٪ (ناقص ٢٪ في الرسوم السنوية) = ٤٣٢١٩٤ دولارًا.

"وتايلور": ١٠٠٠٠٠ دولار تزيد بنسبة ٧٪ (ناقص ١٪ في الرسوم السنوية) = ٥٧٤٣٤٩ دولارًا.

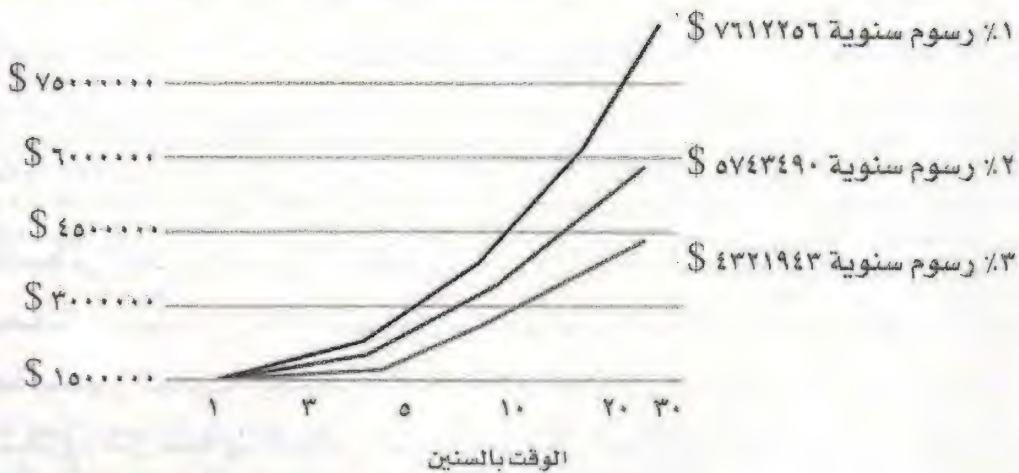
مبلغ الاستثمار ذاته، العائدات ذاتها، لكن "تايلور" حققت ما يقرب من ضعفي المبلغ الذي حصل عليه صديقها "جيسون". أي حضان وضعت رهانك عليه؟ الفرس الذي سيجعلك تربح ١٠٠ جنيه أم الذي سيجعلك تربح ٣٠٠ جنيه؟

"فقط" ١٪ هنا، و ١٪ هناك. إنها نسبة بسيطة، ولكن عند تراكمها مع مرور الوقت، قد تمثل الفرق بين امتلاكك مبلغًا يظل معك طيلة حياتك أو العيش على المساعدات الحكومية أو العائلية. إنه الفرق بين الشعور بالقلق الشديد حيال سداد فواتيرك والشعور براحة البال والعيش كما يحلو لك والاستمتاع بالحياة. عمليًا، قد يعني ذلك غالبًا اضطرارك للعمل لمدة كاملة قبل أن تتمكن من الحصول على استقلالك المالي لتستغني عن العمل إذا أردت. كما أوضح "جاك بوجل" لنا، عن طريق دفع رسوم مفرطة، فأنت تتخلى عن ٥٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية.

تأثير الرسوم

مليون دولار مستثمرة

٨٪ عائد سنوي مفترض على مدار ثلاثين عامًا



المثال السابق هو مثال افتراضي؛ لذلك لنكن أكثر واقعية. بين فترة ١ يناير ٢٠٠٠، و ٣١ ديسمبر ٢٠١٢، كان مؤشر إس أند بي ٥٠٠ راكداً؛ لا توجد عوائد. وتشمل هذه الفترة ما يسمى غالباً "العقد الضائع"؛ لأن معظم المستثمرين لم يحرزوا أي تقدم، ولكن تحملوا تقلبات كبيرة بسبب الارتفاع السريع وقصير المدى في سعر الورقة المالية عام ٢٠٠٧، والتدهور التام في عام ٢٠٠٨ (الأزمة الاقتصادية)، إلى أن بدأت السوق المنتعشة في عام ٢٠٠٩. لذلك بافتراض أنك استثمرت جميع مدخراتك وقيمتها ١٠٠٠٠٠ دولار. وإذا كنت ببساطة تمتلك السوق أو تتحكم فيها خلال هذه الفترة التي تبلغ ١٢ عاماً، فإن حسابك ظل ثابتاً وأخذت أنت تدفع الحد الأدنى للرسوم. ولكن إذا كنت تدفع ١، ٣٪ متوسط رسوم سنوية، وتفترض أن مدير صندوق الاستثمار المشترك الخاص بك يستطيع بصعوبة موازنة السوق، فستدفع نحو ٣٠٠٠٠ دولار رسوماً!!!! لذلك سيخسر حسابك نسبة ٤٠٪ (تبقى فقط نحو ٦٠,٠٠٠ دولار) لكن السوق كانت مستقرة. لقد وضعت رأس مالك، وتحملت جميع المخاطر، وهم حصلوا على الأموال بغض النظر عما حدث لك.



أنا أذكى من ذلك

الآن، ربما تكون تقرأ تلك الكلمات وتفكر في قرارة نفسك قائلاً: "توني، أنا أذكى من ذلك. نظرت إلى "نسبة النفقات" لصندوق (صناديق) الاستثمار المشترك الخاصة بي، وهي واحد في المائة فقط. حتى، إن هناك بعض الصناديق "بدون رسم مبيعات". حسنًا، إن كنت تفكر هكذا فلدي بعض المستقعات في فلوريدا لأبيعها لك! بمنتهى الجدية، تلك هي النتيجة الختامية التي يدفعونك إلى تصديقها دون أن تدري. مثل خفة يد الساحر، تستخدم شركات صناديق الاستثمار المشترك أقدم

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها ١٣٣

خدعة في جمعيتها؛ التضليل؛ فهي تدفعنا إلى التركيز على الهدف الخطأ بينما تقوم بمهارة بسرقة أموالنا! فنسبة النفقات هي "سعر المصق" الذي يذكر عادة في المواد التسويقية. لكنه بالتأكيد لا يروي القصة بأكملها.

اسمحوا لي بأن أعترف بأنني في مرحلة ما في حياتي، ظننت أنني أستثمر بذكاء، وأنني أملك حصتي بـ "أهم" صناديق الاستثمار الخمسة نجوم المدارة بنشاط. وأنني أدت واجبي لمجرد أنني في ذلك الوقت كنت أنظر لمعدلات النفقات، وكنت أتبع استشارة الوسيط. ولكن مثلك، أنا منشغل بكسب العيش ورعاية أسرتي. فلم يكن لدي الوقت للجلوس وقراءة ٥٠ صفحة من الإفصاحات؛ فقائمة رسوم المغسلة عادة ما تكون متخفية وسط الكثير من التفاصيل. فالأمر غاية في الصعوبة لدرجة أنك قد تحتاج إلى درجة الدكتوراه في الاقتصاد لتستطيع اكتشاف ذلك الفخ.

دكتوراه في فرض الرسوم

بعد الأزمة الاقتصادية في عام ٢٠٠٨، تخرج "روبرت هيلتونسميث" الحاصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد وقرر أن يحصل على فرصة عمل في مركز أبحاث ديموس. وحاله مثل حالنا جميعاً، لا شيء مما تعلمه في الجامعة سيساعده على إعداد خطة استثمار ناجحة.

لذلك، مثل الغالبية العظمى، بدأ تقديم المساهمات الواجبة في حساب التقاعد. لكن على الرغم من أن السوق كانت في ارتفاع، نادراً ما كان حسابه يرتفع. من ثم تيقن أن هناك خطأ ما، فقرر أن يتعامل مع الأمر باعتباره مشروع بحث للعمل. أولاً، بدأ بقراءة نشرة الاكتتاب المكونة من نحو خمسين صفحة فيما فوق لكل صندوق من الـ ٢٠ صندوقاً التي استثمر فيها. فوجدها مملّة بشكل لا يصدق ومليئة بالمصطلحات القانونية وعلى حد قول "هيلتونسميث": "ومبهمة للغاية". كانت هناك لغة لم يستطع فك طلاسمها واختصارات لم يكن لديه أدنى فكرة عما ترمي إليه، والأهم من ذلك، قائمة بـ ١٧ نوعاً مختلفاً من الرسوم كان يسددها. فضلاً عن التكاليف الإضافية التي لم تكن رسوماً مباشرة في حد ذاتها، ولكن يجب على المستثمرين سدادها.

٥. قدّم "روبرت هيلتونسميث" وبخه إلى الجمهور عن طريق فيلم وثائقي رائع يحمل اسم *The Retirement Gamble*، الذي بث لأول مرة على شبكة قنوات بي بي إس في ٢٢ إبريل عام ٢٠١٣.

ليتم إخفاء تلك الرسوم جيداً، ابتكرت وول ستريت والغالبية العظمى من مقدمي خطة التقاعد بعض المصطلحات المتنوعة والمربكة مثل: رسوم إدارة الأصول، رسوم ١٢ب-١ / رسوم التسويق، التكاليف التجارية (بما في ذلك عمولات السمسرة، وتكاليف الانتشار وتكاليف تأثير السوق)، التكاليف المخفية للدولار، رسوم الاسترداد، رسوم الحساب، رسوم الشراء، رسوم حفظ السجلات، رسوم التخطيط الإداري، وهلم جرأً. أيًا كانت المسميات فجميعها وسائل لتكلفتك أموالاً طائلة! إنهم بهذه الطريقة يتكالبون عليك لتتقهقر وتعود للوراء بدلاً من تسلق الجبل. بعد شهر من إجراء الأبحاث المستمرة، نجح "هيلتونسميث" في استنتاج أنه ما من أمل على الإطلاق في ازدهار صندوق حساب التقاعد الخاص به في ظل وجود كل هذه الرسوم الخفية التي تشبه الثقوب بقاربه. في تقريره الذي يحمل عنوان *The Retirement Savings Drain: The Hidden & Excessive Costs of 401(k)s*، توصل إلى أن العامل العادي سوف يخسر ٧٩٤, ١٥٤ دولار في حياته مقابل رسوم خطة التقاعد (بالاعتماد على الدخل السنوي الذي يبلغ حوالي ٣٠٠٠٠ دولار سنوياً وعلى ادخار ٥٪ من دخله سنوياً). بينما الموظفون ذوو الأجور الأعلى، الذين يكسبون نحو ٩٠٠٠٠ دولار سنوياً، سوف يخسرون أكثر من ٢٧٧٠٠٠ دولار في صورة رسوم على مدار حياتهم! قدم "هيلتونسميث" ومركز ديموس معروفاً للمجتمع من خلال فضح استبداد التكاليف المركبة.

الموت متأثراً بآلاف الجروح

في الصين القديمة، كان الموت الناجم عن آلاف الجروح أشنع أدوات التعذيب، ويرجع ذلك لطول المدة المستغرقة حتى تلفظ الضحية أنفاسها الأخيرة. في عالم مواز؛ اليوم الضحية هو المستثمر الأمريكي، والنصل هو الرسوم المفرطة التي تتزف للمستثمرين ببطء دون رافة.

"ديفيد سوينسن" هو مدير الاستثمار المسئول عن منح جامعة يال. وقد نجح في إنماء الصندوق من قيمة ١ مليار دولار إلى ٩, ٢٣ مليار دولار، وهو يعتبر بمثابة "وارن بافيت" في الاستثمار المؤسسي. عندما جلست معه في مكتبه بجامعة يال، شعرت بالوعي والاستنارة ولكنني غضبت عندما شاركني الحقيقة الفعلية المتعلقة بـ "شركات الرسوم" التي تذبج الأمريكيين بدم بارد. قال لي "ديفيد": "في أغلب الأحيان تستنزف صناديق الاستثمار المشترك مبالغ هائلة من المستثمرين في مقابل

إلحاق الضرر بهم". سنفي بذلك في موضع لاحق من الكتاب، سنجلس ونلقي نظرة على توصياته المتعلقة بالمحفظة المالية، لكن لا يهم مدى عظمة إستراتيجيتك إذا كانت الرسوم المفترضة تسحب البساط من تحت قدميك.

إن عملية "جمع الأصول" المعقدة وصناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط تعتبر، بالنسبة للغالبية العظمى، تجربة اجتماعية كارثية بدأت مع ظهور خطة التقاعد في أوائل الثمانينيات من القرن العشرين. لم تكن خطة التقاعد فكرة "سيئة". بل كانت فكرة ممتازة لهؤلاء الذين يريدون الاحتفاظ بمزيد من المال للزمن. ولكن كان من المفترض أن تكون مجرد خطة تكميلية لنظام التقاعد التقليدي. اليوم يوجد أكثر من ١٣ تريليون دولار في صناديق الاستثمار المدارة بنشاط، جزء كبير منها مخصص لحسابات التقاعد وحسابات تقاعد الأفراد. كان من المفترض أن تحقق لنا هذه الأنظمة أهداف التقاعد التي نسعى إليها. وكان من المفترض أن تتغلب على السوق. ولكنها لم تتمكن من التغلب على السوق فحسب، بل فرضت رسومًا فلكية مقابل أدائها المتوسط. إن تراكم هذه الرسوم سيؤثر في نهاية المطاف على جودة حياة عشرات الملايين وقد يكون الخطر رقم واحد والأكثر تدميرًا لخطتك لتحقيق استقلالك المالي. هل يبدو الأمر كأنتي أبلغ؟

يقول "جاك بوجل"، مؤسس فانجارد: "أعتقد أن ارتفاع التكاليف [ما يؤدي إلى تآكل العوائد القليلة فعلاً] يشكل خطرًا جمًّا على المستثمرين مثله مثل [الوضع الاقتصادي] في أوروبا أو الصين".

الأمير يزداد سوءًا

تلخيصًا لما سبق، فإن الغالبية العظمى (٩٦٪) من صناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط لن تكتفي بمجرد عدم التغلب على السوق، بل أيضًا ستكبل أيدينا وأرجلنا، وتستنزف نحو ثلثي استثماراتك عن طريق ما تسميه الرسوم. ولكن ها هي الضربة القاضية: فهم لديهم الجرأة على النظر بعينيك وإخبارك بأنهم يبذلون قصارى جهدهم من أجل مصلحتك، ولكن الحقيقة اللاذعة تتمثل في أنهم يحاولون بشتى الطرق القيام بعكس ذلك.

الحقيقة/الحل

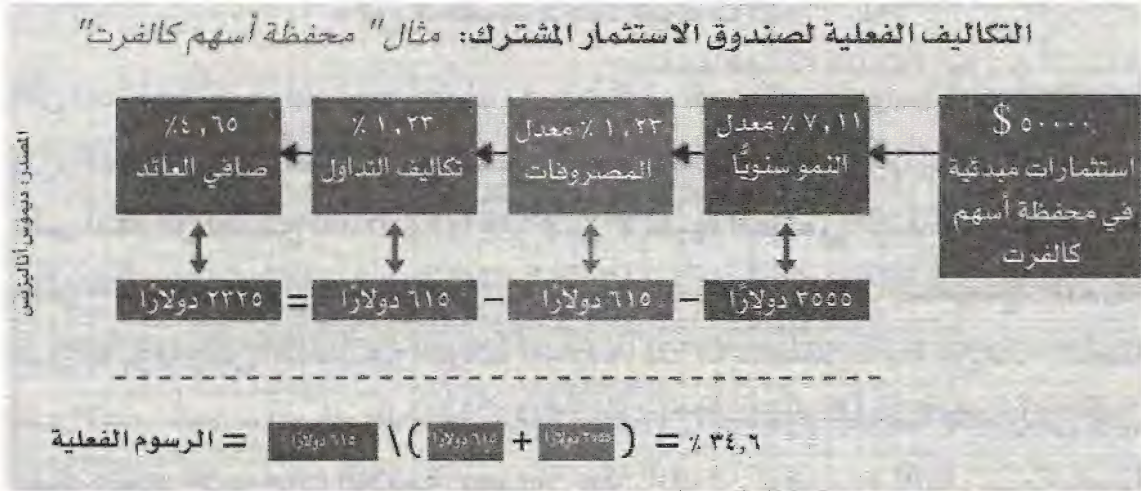
في بادئ الأمر تحتاج إلى معرفة قدر الرسوم التي تدفعها! أوصيك بزيارة موقع برنامج الاستثمار (www.PersonalFund.com)؛ من أجل استخدام الآلة الحاسبة، التي تحلل أموالك، وتعطيك نسبة الرسوم بالإضافة إلى التكاليف الإضافية. يجب الوضع في الاعتبار أن هذه الآلة الحاسبة يمكنها تقدير نسبة الرسوم فقط. فلا يمكنها حساب التكاليف الأخرى مثل الضرائب لأن الشريحة الضريبية تختلف من شخص لآخر. أيضاً قد تملك صندوق الاستثمار المشترك ضمن خطة التقاعد، في هذه الحالة لا يمكنك سداد الضرائب على الربح فقط ولكن بدلاً من ذلك سوف تدفع أجر "مدير الخطة"، بعض خطط التقاعد تكون ذات تكلفة منخفضة، ولكن البعض الآخر يكون مثقلاً بالنفقات. مدير الخطة العادي يتقاضى نحو ٣, ١٪ إلى ٥, ١٪ سنوياً (وفقاً لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل). أي نحو ١٣٠٠ دولار لكل ١٠٠٠٠٠ دولار فقط للمشاركة في خطة التقاعد. لذلك عندما تضيف هذه النسبة ٣, ١٪ لإجمالي تكاليف صناديق الاستثمار المشترك التي تبلغ ١٧, ٣٪، ستجد أن امتلاك صندوق في حساب معفى من الضرائب يعتبر أكثر تكلفة بالمقارنة مع حساب خاضع للضريبة (أي أن الإجمالي يبلغ نحو ٤٧, ٤٪ إلى ٦٧, ٤٪ سنوياً) !!!

فكر في الأمر جيداً: تدخر نحو ١٠٪، ولكن تدفع نصفها تقريباً رسوماً. يا له من أمر جنوني! ولكن كما ستتعلم هنا، بيدك ألا تقع في هذا الفخ. عندما تصبح مطلعاً على خفايا اللعبة، ستتمكن من وضع حد لهذه السرقة اليوم. إن دفع هذه الرسوم العالية بمثابة تسلق جبل إيفرست متأرجحاً تتخبط هنا وهناك. هكذا ستموت قبل أن تبدأ.

أضفهم إلى بعض

حساب خاضع للضريبة	حساب غير خاضع للضريبة
نسبة النفقات ٩٠, ٠٪	نسبة النفقات ٩٠, ٠٪
تكاليف المعاملات ٤٤, ١٪	تكاليف المعاملات ٤٤, ١٪
السحب النقدي، بنسبة ٨٣, ٠٪	السحب النقدي، بنسبة ٨٣, ٠٪
التكاليف الضريبية، ١٠, ٠٪	—
مجموع التكاليف، ٤٧, ٤٪	مجموع التكاليف، ٣١, ٧٪

مقال "The Real Cost of Owning a Mutual Fund" مجلة فوربس، ٤ إبريل ٢٠١١



الهروب

للهرب من رسوم الشركات، يجب عليك خفض إجمالي الرسوم السنوية الخاصة بك وتكاليف الاستثمار المرتبطة إلى نسبة 1, 25% أو أقل في المتوسط. وهذا يعني أن تكلفة النصيحة (مستشار استثمار معتمد لمساعدتك على تخصيص مالك بشكل مناسب، وإعادة توازن المحفظة بشكل دوري، وهلم جرا)، بالإضافة إلى تكلفة الاستثمارات يجب أن تكون 1, 25% أو أقل. على سبيل المثال، قد تدفع نسبة 1% أو أقل إلى مستشار استثمار معتمد وتدفع نحو 20, 0% لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة مثل تلك التي عرضتها فانجارد (من أجل إجمالي يبلغ نحو 1, 2%). ونسبة الـ 1% التي تسدد للمستشار كرسوم يمكن أن تكون معفية من الضرائب. وهذا يعني أنك ستحصل على "صافي" تكلفة تقريباً مقارب للنصف، هذا يتوقف على نسبة الضريبة الخاصة بك. يفضل معظم الأمريكيين استخدام وسيط عادي حيث لا تكون العمولات معفية من الضرائب، عن التعرض للرسوم الباهظة التي تلتهمها صناديق الاستثمار المشترك. (وسوف تناقش الفرق بين الوسيط ومستشار الاستثمار المعتمد لاحقاً. بدون شك لا تريد أن يفوتك هذا!)

في الجزء الثالث، سوف أوضح لك خطوة بخطوة كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك بشكل كبير، وكذلك كيفية تقليل الضرائب الخاصة بك بطريقة قانونية. وكل هذا المال الذي ستوفره سيمهد طريقك لتحقيق استقلالك المالي.

لن يحدث ذلك مرة ثانية

الآن بما أن الأمور اتضحت أمامك وعرفت كيف تلعب اللعبة، واستطعت أن ترى ما وراء الستار، اتخذ قراراً بالألا تسمح لأحد باستغلالك بعد اليوم. اعقد العزم الآن على أنك لن تصبح بعد اليوم واحداً من الأغلبية العظمى. لقد أصبحت مطلعاً على خبايا الأمور. أنت اليوم لاعب الشطرنج، وليس قطعة الشطرنج. المعرفة هي القوة، ولكن التنفيذ هو الورقة الرابحة؛ لذا ما ستفعله بداية من هذه اللحظة هو الأهم. نعم، سأريك بالضبط كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك، ولكن يجب عليك اتخاذ الإجراءات اللازمة. يجب أن تعلن أنك لن تدفع مرة ثانية رسوماً باهظة لهؤلاء ليدروا استثمارك. وإذا كان هذا الكتاب يمكن أن يوفر لك نحو ٢٪ إلى ٣٪ سنوياً من الرسوم التي لا داعي لها، فهذا يعني أننا نعيد مئات الآلاف من الدولارات، وربما الملايين، إلى جيبك. بمعنى آخر، يمكن أن يمكنك ذلك من تحقيق هدفك بشكل أسرع بكثير وتوفير نحو ٥ إلى ١٥ سنة من وقت تجميع المال بحيث يمكنك التقاعد سريعاً إذا اخترت ذلك.

باتخاذك قرار التخلص من رسوم صناديق الاستثمار الباهظة واستبدالها ووضع صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة مكانها، ستكون قمت بخطوة كبيرة لاسترداد نحو ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية. يا له من شيء رائع! ماذا يعني ذلك بالنسبة لك ولعائلتك؟ لدى فانجارد مجموعة كاملة من صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة (ضمن عدة أنواع من فئات الأصول) التي تتراوح بين ٠,٠٥٪ و ٠,٢٥٪ سنوياً من إجمالي "كل" التكاليف. دايمنشونال فاندس هي أحد مقدمي صناديق الاستثمار ذات المؤشر منخفض التكلفة. إذا لم يكن مصرحاً لك بالحصول على هذه الخدمة بسبب خطة التقاعد، فسوف نوضح لك لاحقاً كيفية تحقيق ذلك. وعلى الرغم من أن صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة تتسم بأهميتها، فإن تحديد المقدار الذي ستشتريه من كل صندوق، وكيفية إدارة المحفظة كاملة على مر الزمن، هو ما سيضمن لك النجاح. وسوف نغطي هذه النقطة في الصفحات القادمة.

والآن بعد قرارك باتخاذ الإجراءات، إلى من ستلجأ؟ من ستثق به ليكون مرشداً لك؟ إن العودة إلى وسيطك لمساعدتك على توفير الرسوم مثلها مثل الذهاب إلى الصيدلي الخاص بك لمساعدتك على الامتناع عن تناول الأدوية. ما رأيك في النصيحة الخالية من الصراع؟ وكيف تعرف أن النصيحة التي يملئها عليك الطرف

الآخر ليست لتحقيق مصلحته؟ اطّلو الصفحات التالية وتعرّف على الخرافة رقم ٣، ودعني أجب عن الأسئلة الملحة هذه...

تحرر من القيود

إذا كنت تريد حقاً معرفة إلى أي مدى تم استغلالك من خلال الرسوم الخفية، فتوقف للحظة وراجع قائمة بعض الرسوم الأساسية والتكاليف التي تؤثر على استثمارات صناديق الاستثمار المشترك الخاصة بك:

تخلص من الرسوم

١. نسبة المصروفات. هذه النفقات هي النفقات الرئيسية "بطاقة الثمن"، الرقم الذي يريدون منا التركيز عليه. لكنه لا يحوي مضمون القصة بأكملها. وفقاً لشركة مورنينجستار؛ تدفع صناديق الأسهم الأمريكية نسبة ١,٣١٪ من الأصول في كل عام لشركة الصندوق مقابل إدارة المحافظ المالية ونفقات التشغيل مثل التسويق (رسوم ١٢ب-١)، والتوزيع، والإدارة. وقد أدركت العديد من الصناديق الأكبر حجماً أن ١٪ كنسبة مصروفات تقريبية هو الهدف الذي يريدون حتى لا يتراجع المستثمرون وحتى تتوافر للسماسة قصة يبيعونها لك - أقصد يخبرونك بها.
٢. تكاليف المعاملات. تكاليف المعاملات هي فئة واسعة جداً ويمكن تقسيمها إلى فئات فرعية مثل عمولات السمسرة، وتكاليف تأثير السوق (تكلفة تحريك السوق مثل تداول صناديق الاستثمار المشترك في السوق الضخمة النشطة) وتكاليف الانتشار (الفرق بين سعر عرض وطلب السهم). اكتشفت دراسة تمت في عام ٢٠٠٦ أجراها أساتذة كلية إدارة الأعمال "روجر إيدلين"، "ريتشارد إيفانز"، و"جريفجوري كادليك"، أن متوسط تكاليف معاملات صناديق استثمار الأسهم الأمريكية ١,٤٤٪ في السنة. وهذا يعني أن تكاليف المعاملات هذه تعتبر العنصر الأكثر تكلفة لامتلاك صناديق الاستثمار المشترك، ولكن المجال رأى أنه من الصعب جداً تحديد هذا العنصر، وبالتالي لا يتم الحديث عنه في الكتيبات الدعائية.

٣. التكاليف الضريبية (أو تكاليف خطة التقاعد). يتحمس كثير من الناس لنظام "الضريبة المؤجلة" الخاص بخطة التقاعد، ولكن بالنسبة لمعظم الموظفين، تحل رسوم "التخطيط الإداري" محل تكلفة الضرائب. ويتم خصم الرسوم بالإضافة إلى الرسوم المدفوعة لصناديق الاستثمار الأساسية، ووفقاً لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل، متوسط رسوم مدير الخطة يبلغ ١٢, ١٪ سنوياً! إذا كنت تملك صندوق استثمار مشتركاً في حساب خاضع للضريبة، وفقاً لمورنينجستار، سيكون متوسط التكاليف الضريبية ما بين ١, ٠٪ و ٢, ١٪ سنوياً.
٤. تكاليف مقابل عمولات معاملات المحفظة. هذه التكاليف هي اتفاقية مقايضة بموجبها يختار مدير وصناديق الاستثمار المشترك دفع تكاليف التداول الضخمة بحيث تقوم الشركة الخارجية التي تنفذ عمليات التداول الخاصة بهم بعد ذلك بخصم التكلفة الإضافية ومنحها لمدير الصندوق؛ فهو بمثابة برنامج مكافآت لاستغلال بائع معين؛ القادمين الجدد لعالم وول ستريت. قد يستخدم مدير الصندوق هذه الأموال لدفع بعض النفقات مثل نفقات البحوث والتقارير. وهذه هي التكاليف التي يجب على مدير الصندوق أن يسدها، هكذا فإن النتيجة النهائية هي أنك أنت الذي تسدها! هذه هي ببساطة الزيادة المقنعة جيداً في إيرادات الإدارة التي تصيب المحصلة النهائية. ولا يقدم تقرير بها ومن المستحيل تحديدها؛ لذلك نحن غير قادرين على إدراجها في المعادلة لدينا أدناه، ولكن وبدون أي شك إنها تكلفة.
٥. السحب النقدي. يجب أن يحافظ مدير وصناديق الاستثمار المشترك على الوضع النقدي الذي يسمح بتوفير السيولة اليومية وتلبية أي طلبات استرداد (بيع). وبما أنه لا يتم استثمار هذه النقدية، فإنها لا تحقق عائداً، وبالتالي يضر ذلك بالأداء. وفقاً لدراسة بعنوان "Dealing with the Active"، قام بها المحللان الماليان المعتمدان "ويليام أورالي" و"مايكل بريسانو"؛ فإن متوسط تكلفة السحب النقدي من صناديق الاستثمار ذات رأس المال الكبير على مدى أفق زمني يصل لمدة عشر سنوات بلغت ٨٣, ٠٪ في السنة. قد لا تكون هذه الرسوم مباشرة، ولكنها تكلفة تؤثر على أدائك.

٦. رسوم الاسترداد. إذا رغبت في بيع موقف صندوقك المالي، قد تدفع رسوم استرداد. ويدفع هذا الرسم إلى صندوق الشركة مباشرة وقد حددت هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) نسبة هذه الرسوم وهي ٢٪. مثلها مثل أغلى أجهزة الصراف الآلي في العالم، يمكن أن تكلفك نحو ٢٠٠٠ دولار لاستعادة مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار!
٧. رسوم الصرافة. تفرض بعض الصناديق رسمًا للتحويل أو للصرافة من صندوق واحد إلى آخر فيما بين صناديق العائلة الواحدة.
٨. رسوم حساب. تتقاضى بعض الصناديق رسوم صيانة لمجرد الحصول على حساب.
٩. رسوم شراء. رسوم الشراء - ينبغي عدم الخلط بينها وبين رسوم البيع (عمولة) - هي المخصصة لشراء صندوق وتذهب مباشرة إلى صندوق الشركة.
١٠. (عبء) رسوم البيع أو رسوم البيع المؤجلة. هذه الرسوم تسدد عادة إلى وسيط، وتدفعها إما عند شراء الصندوق (حيث يستخدم مبلغ صغير من إيداعاتك الأساسية لشراء أسهم في الصندوق) أو يمكنك سداد الرسوم عندما تغلق الصندوق وتسترد أسهمك.

الفصل ٢-٣

الخرافة رقم ٣:

"ماذا عن عائداتنا؟"

ما تراه هو ما تحصل عليه"

مفاجأة، العائدات التي تذكرها صناديق الاستثمار المشترك ليست ما

يحصل عليه المستثمرون بالضبط.

– جاك بوجل، مؤسس صندوق فانجارد

معظم الناس على دراية بنقطة إخلاء المسؤولية التي تشير إلى أن الأداء في

الماضي لا يضمن النتائج المستقبلية ذاتها. لكن قليلين من الناس هم الذين

يعلمون كيف أن الأرقام المعلن عنها في السابق نفسها قد تكون مضللة.

– "HOW FUNDS MASSAGE NUMBERS, LEGALLY"

جريدة وول ستريت جورنال، ٣١ مارس ٢٠١٣

مكافأة الفائز

قديم "تشارلز شواب" في عام ٢٠٠٢ إعلاناً تليفزيونياً رائعاً ظهر فيه مدير مبيعات في وول ستريت وهو يلقي خطاباً حماسياً صباحياً على موظفيه؛ حيث قال: "قل لربائتك إن هذه المسألة غاية في الأهمية، فقط لا تذكر الأساسيات – فإنها ستثير مخاوفهم". ويختم خطبته بالتلويح بتذكر حضور مباراة نادي نيويورك نيكس مشيراً إلى أنها ستكون من حظ البائع الفائز، ثم يختم حديثه قائلاً: "علينا أن نكافئه".

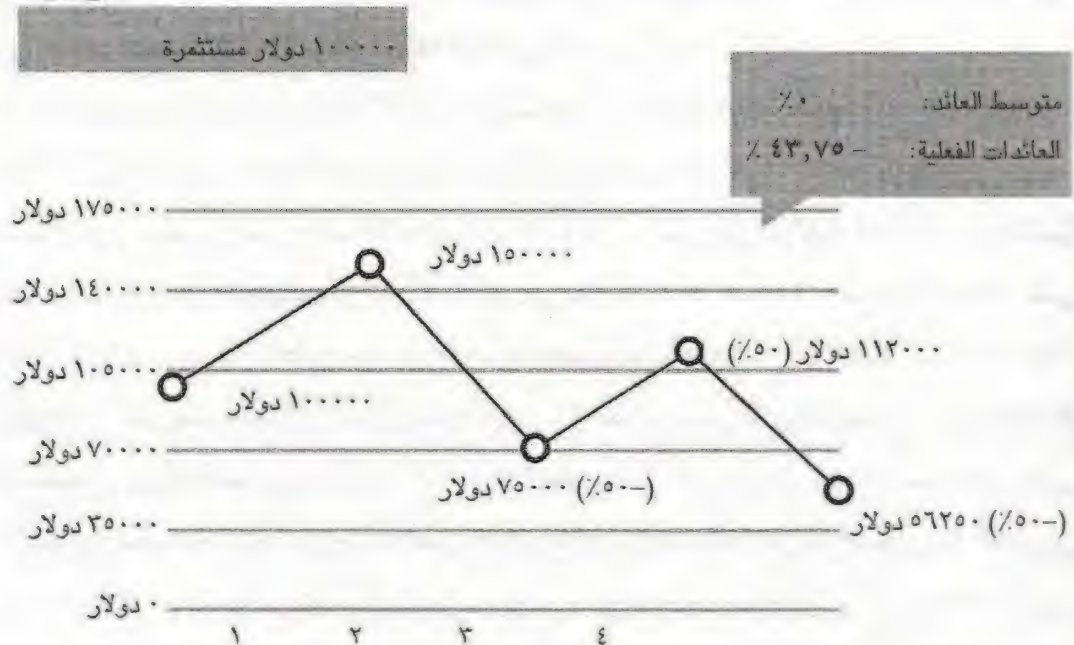
الجانب المفيد

ألف "داريل هوف" في عام ١٩٥٤ كتاباً بعنوان *How to Lie with Statistics*. حيث يشير "داريل" إلى "عدد لا يحصى من الخدع التي تستخدم لتضليلك بدلاً من توجيهك". اليوم تستطيع صناعة صناديق الاستثمار المشترك استخدام طرق مضللة لحساب ونشر العائدات التي وصفها "جاك بوجل" بأنها، "العائدات التي لم يحصل عليها المستثمرون فعلياً"، ولكن قبل توضيح خفة اليد هذه "السحر"، لنفهم في بادئ الأمر خدعة متوسط الأرباح.

يوضح الرسم البياني أدناه رسماً لسوق افتراضية تشبه عند صعودها وهبوطها لعبة قطار الموت بمدينة الملاهي. في الرسم نجد زيادة ٥٠٪، ويوجد انخفاض ٥٠٪، وعند زيادة ٥٠٪، يوجد انخفاض ٥٠٪. وهذا يؤدي إلى متوسط عائد بنسبة ٠٪. وأتوقع مثلك تماماً أن عدم وجود عائد لا يعني أنني سأخسر ولو جزءاً من مالي. ولكن في الواقع نحن مخطئون.

وكما ترى في الرسم البياني، إذا بدأت بقيمة الدولار الفعلي (على سبيل المثال ١٠٠٠٠٠ دولار)، في نهاية مدة أربع سنوات، في الواقع سيقل المبلغ حوالي ٤٣٧٥٠ دولارًا، أو ٤٣,٧٥٪! هل توقعت ذلك مسبقاً؟ والآن أنت عالم ببواطن اللعبة، فخذ حذرك جيداً! متوسطات العائدات قائمة على نظام مخادع، يعزز أداء ليس له وجود.

أداء السوق



في مقال شبكة فوكس بيزنس بعنوان "Solving the Myth of Rate of Re-turn" يوضح "إريك كروم" كيفية تطبيق هذا التناقض على أرض الواقع قائلاً: "وهناك طريقة أخرى للبحث عن ذلك وهي مراجعة مؤشر داو جونز منذ عام ١٩٣٠. إذا جمعت كل الأرقام وقسمتها على ٨١ عاماً، فسيكون "متوسط" العائدات ٦,٣١٪، بالرغم من ذلك إذا أجريت العملية الحسابية، فستجد أن العائدات "الفعلية" نسبتها ٤,٣١٪. لماذا يشكل هذا أهمية كبيرة؟ إذا كنت استثمرت ١٠٠٠ دولار في عام ١٩٣٠ بنسبة عائد ٦,٣١٪، فسيكون لديك ١٤٢ ألف دولار، بينما إذا كنت تحصل على نسبة ٤,٣١٪ عائداً، فهذا يعني أنك ستحصل في النهاية على ٣٠٠٠٠ دولار".

ترجيح الموازين

والآن بعد أن رأينا أن معدل العائدات المعلن لا يمثل ما نحصل عليه حقاً؛ اجلس واسترخ لأنك لم تطلع على الوهم الحقيقي بعد. تمكن سحرة الرياضيات في وول ستريت من حساب عوائدهم لتبدو أفضل. كيف ذلك؟ باختصار، عندما يعلن صندوق الاستثمار المشترك عائداً محدداً، لا يكون الأمر كذلك، كما يقول "جاك بوجل" "لا يكون العائد الذي تحصل عليه فعلاً" لماذا؟ لأن العوائد التي تراها في الكتب الدعائية هي المعروفة باسم العوائد المرجحة زمنياً. يبدو الأمر معقداً، ولكنه ليس كذلك. (ومع ذلك، لا تتردد في استخدام ما يبدو عليه من تعقيد لتبدو أكثر ذكاءً في حفلة الشاي القادمة!).

يقول مديرو صناديق الاستثمار المشترك إذا كان لدينا ١ دولار في بداية العام و ٢٠, ١ دولار في نهاية العام، فهذا يعني أن نسبتك أكثر من ٢٠٪. "اذهب إلى قسم التسويق واحصل على تلك الإعلانات الكاملة". ولكن في الواقع، نادراً ما يستثمر المستثمرون كل أموالهم في الصندوق في بداية العام. عادة نضع مساهمات على مدار العام - جزءاً نقطعه من كل راتب نحصل عليه ونضعه في خطة التقاعد. وإذا أسهمنا أكثر عندما تبلي السوق بلاءً حسناً (فكرة مشتركة بيننا جميعاً، لقد تعلمنا كمستثمرين أن نسعى وراء الأداء الجيد) وأسهمنا أقل عند تأرجحه، سنحصل على عائدات مختلفة تماماً عن تلك التي تم الإعلان عنها. لذلك إذا اضطررنا للجلوس في نهاية العام واستكشفنا "العالم الحقيقي" لتقديم المساهمات والسحب الجاري، فسنعرف قدر ما كسبناه حقاً (أو خسرناه). ويسمى هذا النهج الواقعي: العائد

مقيّم بالدولار. والعوائد المقيمة بالدولار هي ما نحتفظ به في الواقع بينما العوائد المرجحة زمنياً هي ما يستخدمه المديرون في ترويج الإعلانات.

وكان "جاك بوجل" من المنددين بتغيير هذه القاعدة؛ فهو يعتقد أن المستثمرين يجب أن يروا مقدار المكاسب الفعلية والخسارة الحقيقية بالاعتماد على الوضع المالي لكل منهم (المساهمات والسحوبات المدرجة). يبدو الأمر عقلاً، أليس كذلك؟ ولكن لا داعي لاستغراب مقاومة صناديق الاستثمار. يقول "بوجل": "لقد عقدنا مقارنة بين عوائد المستثمرين في صناديق الاستثمار المشترك - العوائد المقيمة بالدولار - والعوائد التي يحصل عليها الصندوق نفسه - أو العوائد المرجحة زمنياً - ويبدو أن المستثمرين أنفسهم يقلون عن الصندوق بنسبة ٣٪ سنوياً". رائع! إذن، إذا أعلن الصندوق عن نسبة عائد ٦٪، فسيحقق المستثمر نحو ٣٪.

الحقيقة والحل

إن متوسط العوائد مثله مثل الصور الشخصية التي نضعها للتعارف على الإنترنت. إنها ترسم صورة أفضل عن الواقع! إذا كنت تعرف المبلغ الذي بدأت الاستثمار به وتعرف كم لديك الآن، فيمكنك زيارة هذا الموقع (www.moneychimp.com/calculator/discount-rate-calculator.htm)؛ فهو سيساعدك على معرفة العائد الفعلي لأموالك خلال تلك الفترة من الزمن.

يجب أن نتذكر أيضاً أن العوائد التي أعلن عنها صناديق الاستثمار تستند إلى شخص اعتباري استثمار كل ماله في اليوم الأول. وهذا لا ينطبق على الجميع؛ لذلك لا يمكن أن نخدع أنفسنا باعتقاد أن العوائد المذكورة بكتيب الدعاية هي العوائد ذاتها التي نحصل عليها في النهاية.

الطريق واضح

قد خدعك من قال إن تسلق الجبال أمر يسير. ولكنه في الواقع سيكون يسيراً جداً فقط إذا كان لديك سيف يسمى "الحقيقة" حتى يمكنك اقتلاع الأكاذيب ورؤية الطريق أمامك بوضوح؛ فأنت الآن مطلع على كل خبايا الأمور، ولم تعد معصوب العينين كالسابق.

أنت تعرف الآن أن صناديق الاستثمار المشترك لا تغلب السوق خلال أية فترة متواصلة (وخصوصًا بعد حساب الرسوم والضرائب). وتعرف أيضًا أن الرسوم مهمة حقًا وتشكل خطرًا عليك. ومن خلال خفض الرسوم الخاصة بك، تستطيع استعادة نحو ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات تقاعدك المستقبلية. كيف ستؤثر هذه الحقيقة الرائعة على مستقبلك؟ وأخيرًا، قد علمت أن متوسط العائدات لا توضح الصورة الحقيقية. وأن العوائد الفعلية أمر ضروري عليك معرفته. والآن لديك أدوات بسيطة لحسابها.

لقد خطوت خطوات رائعة الآن في رحلتك لتحقيق استقلالك المالي؛ فحافظ على تقدمك. والحقائق التي تعلمتها حتى الآن سوف تميزك عن سائر "الأناس المنساقعة".

حَلِّقْ منفردًا

بمجرد أن أعلم تلك الأدوات للناس أشعر بأنهم يفقدون الثقة بكل من حولهم؛ فهم يشعرون بالخيانة؛ لأن عقولهم أنيرت واطلعوا على حقيقة قواعد اللعبة. وسيطر عليهم شعور بأنهم يجب عليهم أن يديروا كل شيء بأنفسهم هكذا يصبحون منعزلين ظنًا منهم أنه "ما من أحد يستحق ثقتهم"، وهذا ليس صحيحًا. يوجد عدد كبير من المحترفين العاملين في القطاع المالي المعروفين بالنزاهة والالتزام فيما يتعلق بمستقبل عملائهم. لديّ مستشار مدهش منهم وأثق تمامًا به، وعلى يقين تام بأنه يعمل قصارى جهده لمصلحتي. فمعًا نراجع وندير استثماراتي. مثلك، أنا مشغول بجنون وليس لديّ الوقت أو الرغبة في قضاء أيامي في إدارة تفاصيل محفظتي المالية. في الواقع، إذا ما قمت بذلك بالشكل المناسب، فسيكفيك تقرير ربع سنوي أو تقرير مرتين في العام لمراجعة أهدافك وتسوية محفظتك.

إذن كيف يمكنك أن تعرف الفرق بين مندوب المبيعات والمستشار الموثوق به؟ بين وسيط ودليل؟ إن الخرافة رقم أربعة ستساعدك على تحديد ما إذا كان الشخص على الجانب الآخر من الطاولة يعمل لحسابك أم ضدك. مثلما صرح "المصدر السري" للمعلومات في فضيحة ووترجيت:

"تتبع خطى المال، عليك دومًا بمتابعة خطى المال".

الفصل ٢-٤

الْخُرَافَةُ رَقْم ٤:

"أنا السمسار الخاص بك، وأنا
هنا لخدمتك"

"من الصعب أن تجعل شخصاً يفهم نقطة معينة،
عندما يكون راتبه معتمداً على عدم فهمه إياها".
- أبتون سينكلير

لأوضح لكم ذلك بشكل مباشر

دعوني ألخص المسألة:

تكلفني صناديق الاستثمار المبيعة لي رسوماً فلكية قد تسلبني نحو ٧٠٪ من
استثماراتي المستقبلية.

على مدى أية فترة ثابتة من الزمن، ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط
لا تستطيع التغلب على السوق (أو المعدلات العالمية).

يفرض عليّ من ١٠ إلى ٣٠ مرة ضعف ما سيكلفني الأمر لامتلاك صندوق مؤشر
منخفض التكلفة ومحاكاة السوق أو مواكبتها.

العوائد التي تروج لها صناديق الاستثمار أفضل بكثير من العوائد التي أحصل
عليها فعلياً لأن الترويج قائم على العائدات المرجحة زمنياً، وليس العوائد المقيّمة
بالدولار. إن العوائد المقيّمة بالدولار هي ما نحصل عليه أو ما ننفقه، في حين أن
العوائد المرجحة زمنياً هي الوسيلة التي يستخدمها مديرو صناديق الاستثمار في
حملات الدعاية التي تستقطب ضحايا جددًا.

إجمالاً، سينظر سمسارك في عينيك بكل ثقة ويقول لك إنه يبذل قصارى جهده
لتحقيق المنفعة لك؛ لأنه ربما يكون يعتقد أنه يساعدك؛ فهو لا يدرك تأثير ما وصفنا

أعلاه ولم يخبره أحد بذلك. وعلى الأرجح ربما يكون هو يتبع النصيحة ذاتها التي نصحك بها في إدارة استثماراته الخاصة.

احذر قضة التماسح!

كيف يمكن أن يكون الغالبية العظمى من الأمريكيين يتعرضون لمثل هذا الضرر الكبير دون أن يثوروا وينقلوا أموالهم التي كسبوها بشق الأنفس إلى مكان آخر؟ والجواب هو: لقد ظلوا معصوبي العينين لمدة عقود. يشك معظم الناس الذين أتحدث إليهم في مجال الخدمات المالية ككل وفي رغبة العاملين به في "مساعدهم" على النجاح. لقد عانوا بسببهم من قبل. ولكن في مواجهة وابل مستمر من المعلومات المتضاربة والتسويق المزعج، سريعاً ما يشعرون بالحيرة. ناهيك عن متطلبات الحياة اليومية؛ لذا غامر الكثيرون بحياتهم المالية وقبلوا أن يكونوا ضمن القطيع. وأصبح "الأمل" إستراتيجيتهم. هناك شعور بالراحة الاجتماعية ينبع من معرفة أنك لست وحدك. وهذا يذكرني بمشاهدة قناة ديسكفري والطبي الإفريقي الذي يقترب بحذر من المياه التي تنتشر فيها التماسيح ليشرب بعد دقائق من التهام التماسح لصديقه! هل الحيوان غبي؟ لا! يعرف الحيوان أنه بدون ماء سيموت في الشمس الإفريقية الحارقة لذلك يقدم على مخاطرة محسوبة. ويتسلل هذا الشعور لمعظمنا ونتصرف وفقاً لهذه الطريقة. نحن نعرف أنه لا يمكننا الجلوس على هامش الحياة، على حافة ضفة النهر؛ لأن التضخم المالي سيدمرنا إذا ما اكتفينا بالجلوس وعدم استثمار أموالنا. لذلك، جنباً إلى جنب مع جيراننا وزملائنا، فإننا نذهب في رحلة إلى الماء شاعرين بالخوف، وفي اللحظة التي لا نتوقع فيها وجود أي خطر: يلتهمننا التماسح.

فهناك تماسيح مثل: الاثنين الأسود، فقاعة الدوت - كوم، و ٢٠٠٨ أخرى. طوال الوقت، لا تواجه شركة السمسرة التي نؤمنها على جودة معيشتنا أي مخاطر، وتجنّي تعويضات قياسية عاماً تلو آخر.

في أثناء تأليفي هذا الكتاب في أوائل عام ٢٠١٤، بدأت أسعار السوق في الانتعاش. منذ عام ٢٠٠٩ حتى نهاية عام ٢٠١٣، كانت السوق مرتفعة بنسبة ١٣١٪ (متضمنة إعادة استثمار الأرباح). هذه خامس أكبر سوق صاعدة في التاريخ. هكذا بدأت الناس تشاهد أرصدة حساباتها وهي ترتفع واستعادوا شعورهم بالارتياح. ولكن مازال مديرو صناديق الاستثمار المشترك والمديرون التنفيذيون يستنزفون تلك الأموال؛ مازالت التماسيح تتغذى.

الحماية ممن؟

في أواخر عام ٢٠٠٩ قدم النائبان "بارني فرانك" و"كريس دود" مشروع قانون يسمى "قانون وول ستريت دود - فرانك للإصلاح وحماية المستهلك". بعد عام واحد، وبعد ضغط شديد من جانب مجتمع الخدمات المالية، تم التصديق على نسخة من مشروع القانون أقل قيوداً من النسخة الأصلية. ولكن لا أحد توقف ليسأل السؤال الذي يطرح نفسه: ممن نحتاج إلى حماية؟

هل نريد الحماية ممن وضعنا ثقتنا بهم لإدارة مستقبلنا المالي؟ من السماسرة الذين يبيعون لنا صناديق استثمار مكلفة؟ من المديرين أنفسهم، الذين يمارسون جميع الألعاب القانونية ضدنا ويلعبون الألعاب المشبوهة ليسطوا على أموالنا ويضعوها في جيوبهم؟ من التجار أصحاب التردد العالي الذين يقودون السوق ويكسبون مبالغ هائلة؟ شهدنا في السنتين الماضيتين وحدهما التجار المخادعين الذين تسببوا في خسائر بمليارات الدولارات للبنوك، وكبرى الشركات مثل إم إف جلوبال وهي تسيء معاملة عملائها وفي نهاية المطاف تعلن إفلاسها؛ وتجار بنوك تتم محاكمتهم جنائياً بسبب التلاعب بمعدلات الفائدة التي يقدمها مصرف لندن انتربانك أهم معيار يستخدم لتحديد معدلات الفائدة قصيرة المدى.



"باستغلال عقلي وتشغيل أموالك لا يوجد لدينا ما نخسره سوى أموالك".

طباخ السم لا يذوقه

نتأثر دائماً بهؤلاء الذين يتبنون مقولة: "افعل كما أقول، وليس كما أفعل أنا". من واقع دراسة أجريت عام ٢٠٠٩ نشرتها مورنينجستار، بعد تتبع أكثر من ٤,٣٠٠ صندوق استثمار مدارة بنشاط، تبين أن ٤٩٪ من المديرين لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها. هذا صحيح؛ فطباخ السم لا يذوقه. أما فيما يتعلق بالنسبة المتبقية ٥١٪، فيملك معظمهم قدرًا بسيطًا من صناديقهم بالمقارنة بتعويضاتهم ومجموع قيمتهم الصافية. تذكر، هؤلاء الرجال يكسبون الملايين، وأحياناً عشرات الملايين، لمهاراتهم:

- ٢١٢٦ لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها.
- ١٥٩ مديراً قد استثمروا ما بين ١ دولار و ١٠٠٠٠ دولار في الصندوق الخاص بهم.
- ٣٩٣ مديراً استثمروا ما بين ١٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠ دولار.
- ٢٨٥ مديراً استثمروا ما بين ٥٠٠٠١ دولار و ١٠٠٠٠٠ دولار.
- ٦٧٩ مديراً استثمروا ما بين ١٠٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠٠ دولار.
- ١٩٧ مديراً استثمروا ما بين ٥٠٠٠٠١ دولار و ٩٩٩٩٩٩ دولاراً.
- ٤١٣ مديراً استثمروا أكثر من ١ مليون دولار.

إذن السؤال الذي يطرح نفسه هو، إذا كان من يديرون الصناديق لا يستثمرون فيها، فلماذا أقدم أنا على الاستثمار فيها؟ سؤال جيد!!!
لا يأكل طاه من أكله إذا كان يعلم أن المكونات سيئة، أو إذا كان يعلم كيف يبدو مظهر ورائحة مطبخه حقاً. يتسم مديرو الصناديق بالذكاء؛ فهم يعلمون العيوب الخفية للاستثمار بهذه الصناديق.

أين توجد يُخوت العملاء؟

كان "فريد شويد جونيور" تاجراً محترفاً ترك وول ستريت بعد أن خسر الكثير من ماله في أزمة عام ١٩٢٩. وفي عام ١٩٤٠ ألف كتابه الكلاسيكي *Where Are the Customers' Yachts? or A Good Hard Look at Wall Street*. المرححة

التي وراء هذا العنوان تم سردها بطرق مختلفة على مر السنين، ولكن في كتاب "شويد"، أوضح هذه المزحة: يقول كان هناك سمسار ناجح بوول ستريت يدعى "ويليام ترافرز"، وكان يتعجب من اليخوت العديدة الجميلة بينما يقضي عطلة في نيويورك، رود أيلاند. وكل يخت استعلم عنه وجده ملك سمسار أو مصرفي أو تاجر. فسأل متعجباً: "أين اليخوت الخاصة بالعملاء؟".

مر ما يقرب من ٧٥ عاماً منذ أن نشرت هذه القصة لأول مرة، ولكنها تبدو كأنها كتبت بالأمس!

من يجب أن تثق به

لقد شاهدنا جميعاً نسخاً متعددة من الإعلان التجاري نفسه. الزوج والزوجة، يبدو عليهما القلق، ويجلسان في مكتب المستشار المالي. وإذا بالممثل المستأجر الذي يبدو عليه الحكمة يؤكد لهما أنه من خلال مساعدته سيكونان على ما يرام حيث يقول لهما: "لا تقلقا، نحن نؤمنكما. وبمساعدتنا ستمكننا من إلحاق أولادكما بأفضل الكليات. وستشتريان هذا المركب الفاخر لتبحرا به. وستعلمان بالعطلة العائلية التي طالما حلمتما بها". التلميح واضح وصريح: "أهدافكما هي أهدافنا. نحن هنا للمساعدة". لكن السؤال الحقيقي هو:

هل مصلحتكم تتفق مع مصالحه حقاً؟

هل الشخص الذي تثق به ليخطط المستقبل لك ولعائلتك لديه الشغف ليعمل لما هو صالح لك؟ يظن الكثيرون أن الإجابة "نعم" وهم على خطأ. وقد يكون الجواب عن هذا السؤال الفرق بين السماء والأرض أي بين النجاح والفشل. عندما تتسلق الجبل، كيف سيكون شعورك إذا كان دليلك يهتم بنجاحه أكثر من اهتمامه بك؟ كما ذكر "ديفيد سوينسن" لي، "سمسارك ليس صديقك".

المعيار الملائم

وها هي الحقيقة: يضم مجال الخدمات المالية الكثير من الناس الذين يتمتعون بأعلى درجات النزاهة؛ ويريدون حقاً مصلحة عملائهم. لكن لسوء الحظ، العديد منهم يعمل في بيئة "مغلقة" حيث تكون الأدوات المتاحة لهم استخدامها مصممة خصيصاً لخدمة "المؤسسة" نفسها. إن النظام قد وضع لمكافأتهم عند البيع وليس

عندما يقدمون لهم نصيحة غير متضاربة. وليس من الضروري أن يكون المنتج أو الصندوق الذي يبيعونك إياه أفضل ما هو متاح، أو حتى في مصلحتك. حسب التعريف القانوني، كل ما عليهم فعله هو تزويدك بما هو مناسب أو "ملائم". أي نوع من المعايير يعتبر "مناسباً لك"؟ هل تريد شريك حياة مناسباً؟ "عزيزي، هل استمتعت بليلتك أمس؟" "أوه... تقصدين الوقت الذي قضيناه معاً، لقد كان مناسباً". "هل ستحصل على علاوة لمجرد القيام بعمل مناسب؟ هل ستسافر مع شركة طيران لديها سجل سلامة وأمان مناسب؟ أو الأفضل من ذلك، "دعنا نذهب لتناول الغداء معاً. لقد سمعت أن الطعام هناك مناسب". ومع ذلك، وفقاً لـ "ديفيد كارب"، مستشار الاستثمار المعتمد، تملّي معايير الملائمة ما يلي "لا يهم من الذي يستفيد أكثر، العميل أو المستشار. طالما كانت الاستثمارات مناسبة [تلبّي توجهات أهدافك وغايتك] عندما تسلمها العميل، لا تقع أية مسؤولية على المستشار".

المعيار الذهبي

للحصول على نصيحة غير متضاربة، يجب أن نلجأ إلى المستشار الأمين وهو المعيار القانوني الذي تتبناه شريحة صغيرة نسبياً من المحترفين الماليين المستقلين - ولكن عليه إقبال متزايد - من الذين تخلوا عن الشركات الكبيرة، وتخلوا عن عملهم كوسطاء، واتخذوا قراراً ليصبحوا مستشاري استثمار معتمدين؛ فأصحاب هؤلاء المهنة يربحون جيداً من خلال تقديم المشورة المالية، وبموجب القانون، يجب إزالة أي تضارب محتمل في المصالح (أو على الأقل الكشف عنها) ووضع مصلحة العميل في المقام الأول.

وعلى سبيل المثال، إذا نصح مستشار الاستثمار المعتمد العميل بشراء أسهم بشركة آي بي إم وفي وقت لاحق من ذلك اليوم اشترى هو أسهماً من الشركة نفسها بسعر أفضل، سيتحتم عليه إعطاء أسهمه ذات السعر الأقل للعميل. تخيل الحصول على نصيحة في مجال الاستثمار وأنت تعلم أن القانون يحميك من المستشار؛ فهو لا يستطيع أن يوجهك في اتجاه معين أو إلى صندوق معين لكسب المزيد من المال منك.

ميزة إضافية أخرى: الرسوم التي تدفعها لهذا المستشار المعتمد قد تكون معفاة من الضرائب، وهذا يتوقف على الشريحة الضريبية التي تنتمي إليها. إذن قد

تصبح الرسوم الاستشارية التي نسبتها ١٪ أقرب إلى ٥, ٠٪ عندما تأخذ في الاعتبار الخصم. على النقيض، تدفع نحو ٢٪ أو أكثر إلى مدير صناديق الاستثمار المشترك، وهي غير معفاة من الضرائب.

العثور على المستشار الأمين

إذا كانت هناك إحدى الخطوات التي يمكنك اتخاذها اليوم لتثبيت خطاك، فهي أن تتجه إلى مستشار أمين؛ مستشار استثماري معتمد ومستقل. معظم الناس الذين أسألهم لا يعرفون ما إذا كان "رجل استثماراتهم" وسيطاً أو مستشار استثمار معتمداً، ولكن تقريباً يعتقد جميعهم أن هذا الشخص يريد مصلحتهم. وكما ذكرت من قبل، يأخذ جميعهم مصالح عملائهم في الاعتبار ولكنه لديهم إطار عمل يعملون وفقاً له وهو يكافئهم على إقتناعك بالصفقة. وبالمناسبة لن نسمع من يشير إليهم باسم "سماسرة"؛ فهم يطلق عليهم مسمى ممثلين مسجلين، أو مستشارين ماليين، أو ناصحي الثروة، أو نواب الرئيس، أيّاً كان المسمى فكلهم يعملون وفقاً للنهج المخادع. في الواقع، ذكرت صحيفة وول ستريت جورنال أنه يوجد ما يزيد على مائتي من المسميات المهنية المختلفة للمستشارين الماليين، ولم تستطع هيئة تنظيم الصناعة المالية، التي تشرف على كيفية ترويج الاستثمارات للمستثمرين، تعقب ما يزيد على نصفها. الكثير من "أوراق اعتماد" هذه الخدمات المالية تبدو منمقة لكنها لا تتطوي على بند أمانة العهدة.

ليست كل النصائح مفيدة

إن اعتمادك على مستشار معتمد وموثوق به هو، بكل المقاييس، بداية جيدة. ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن المسؤول المحترف الذي اخترته سيوفر لك نصيحة مفيدة أو حتى ذات ثمن معقول. ومثل أي مجال، ليس كل المحترفين لديهم مهارة أو خبرة متساوية. في الواقع ٤٦٪ من المخططين الماليين ليست لديهم خطة تقاعد! هذا صحيح. فكما يقال بائع الأحذية يحتاج إلى حذاء! أفادت دراسة أجريت على أكثر من ٢٤٠٠ مخطط مالي مجهولين في ٢٠١٣ من قبل جمعية التخطيط المالي، أن نصفهم تقريباً لا يعملون وفقاً للنصائح التي يقدمونها. لا أستطيع أن أصدق أنهم اعترفوا بذلك !!! الحقيقة هي أننا نعيش في منطقة مجهولة. في ظل التعقيدات التي لا حصر

لها ولا عدد، والبنوك المركزية التي تطبع المال بجنون، وكذلك بعض الحكومات التي تخلفت عن سداد الديون الخاصة بها، سنجد أن النخبة من المستشارين في مجال التخطيط هم فقط الذين يعرفون كيفية الإبحار في هذه المياه.

الجزارون وخبراء التغذية

أرسل لي صديق عزيز عليّ مؤخرًا رابط فيديو على يوتيوب بعنوان *Butcher vs. the Dietitian* أي "مقارنة بين الجزار وخبير التغذية"، فيديو كرتون لمدة دقيقتين يوضح بفاعلية وبإيجاز أبرز الفروق الرئيسية بين الوسيط والمستشار المعتمد الموثوق به. أوضح الفيديو نقطة رائعة واضحة مثل الشمس وهي أنه عندما تذهب إلى متجر الجزار، يتم تشجيعك دائمًا على شراء اللحوم. اسأل أي جزار عن أفضل طعام يمكن تناوله للعشاء، سيجيبك "للهوم" ولكن على الجانب الآخر، سوف ينصحك اختصاصي التغذية بتناول الطعام الأفضل لصحتك؛ فهو ليست لديه مصلحة في بيع اللحوم إذا كان السمك هو أفضل بالنسبة لك. السماسرة هم الجزارون، في حين أن المستشار المالي المعتمد هو خبير التغذية. إنه ليست لديه أية مصلحة لبيعك منتجًا بعينه أو صندوقًا محددًا. هذه المقارنة البسيطة تجعلك في موقف قوة؛ فالمطلعون يعرفون الفرق بين النوعين.

أجريت قليلًا من الأبحاث ووجدت أن الرجل وراء ذلك الفيديو هو "إليوت ويسبلوث"، وهو مقيم دعاوى قضائية سابق غضب غضبًا شديدًا منذ ١٥ عامًا بسبب تضارب المصالح في قطاع الاستثمار، وجعل مهمته توفير بديل للمستشارين الرائعين والناجحين وللشركات المستقلة. بعبارة أخرى، لا ينبغي أن يكون اختيار الاستقلال على حساب التضحية بالتطور والوصول إلى أفضل الحلول. وقد انتشرت فكرته العظيمة هذه، وأصبحت شركة هاي تور الآن واحدة من أكبر مستشاري الاستثمار المعتمدين المستقلين في البلاد، مع ما يقرب من ٣٠ مليار دولار في الأصول و ١٣ مليارًا تدار بالشركة. النمو الهائل الذي حققته هاي تور يؤكد أن العملاء يريدون خبراء التغذية بدلًا من الجزارين؛ فقد سئموا من شراء اللحم ثم اكتشاف أن صحتهم في خطر.

لقد قابلت "إليوت" من أجل هذا الكتاب، وقد جمعنا صداقة كبيرة منذ ذلك الحين. لكنني لم أستطع الضغط عليه ليرك شيكاغو المتجمدة ويأتي لزيارتي في بيتي لمدة يوم واحد في مقاطعة بالم بيتش.

اقترح جريء

كنا نجلس معاً في الحديقة الخلفية المطلة على المحيط، وأجرينا حديثاً طويلاً عن الخرافات المروج لها في السوق وعن الظلم الذي يتعرض له المستثمر العادي. لدى "إليوت" شغف فريد من نوعه لخدمة المستثمرين من خلال تحية المصلحة الشخصية جانباً والقضاء على الصراعات الكامنة التي أصبحت هي القاعدة في الشركات الكبيرة. منذ يومه الأول، أخذ على عاتقه الالتزام الكامل بالشفافية التامة، وتقديم المشورة الخالية من الصراعات في كل جانب من جوانب الأعمال التجارية. ومن خلال عدم قبول مبالغ مالية أو عمولات لبيع منتج أو خدمة ما، أصبح موقف شركته دائماً موقف قوة حقيقية ونزاهة. تتنافس الشركات للعمل مع هاي تاور، وكل الفوائد تعود على العميل. ما هو فعال للغاية، هو كيف نجح "إليوت" في تكبير أعماله إلى هذا الحد. أولاً وضع خطة فريدة من نوعها لم يعتقد أحد أنها ممكنة يوماً. ثم قام بتعيين أفضل المستشارين من أكبر الشركات ومهد لهم المسار الصحيح نحو العمل الأخلاقي - قدم لهم فرصة لترك العمل من أجل مصلحة المؤسسة والعمل فقط لمصلحة العميل. وبعد أن حررهم من قيد الاضطرار لخدمة سيدين، أصبح بوسعهم فعل ما يصب في مصلحة العميل، في جميع الأوقات، في جميع المعاملات. كانت هناك مشكلة واحدة فقط:

أسست هاي تور لخدمة أثري الأثرياء الأمريكيين فقط.

في الواقع، يتركز اهتمام جميع المستشارين الكبار في هذا المجال على الأثرياء. شيء منطقي، أليس كذلك؟ إذا كنت تدير الأموال، ستود التعامل مع عدد أقل من العملاء الذين لديهم مزيد من المال؛ فهذا يزيد من أرباحك. وجود عدد كبير جداً من الحسابات الصغيرة يعني الكثير من النفقات العامة والتكاليف. وهذه ليست طريقة فعالة في القيام بهذا العمل.

وعلى الرغم من كل ذلك، قررت تحدي "إليوت"...

هيا لنشق طريقنا

حدثته وأنا متكئ على الكرسي قائلاً: "إليوت، أريدك أن تتوصل لطريقة لتقديم الشفافية ذاتها والمشورة الخالية من الصراع ذاتها لكل من يريد الخدمة، وليس فقط الطبقة الغنية. أنت تهتم بالعدل والإنصاف وهذا يحتم عليك أن تحقق ذلك

للجميع". أرجع "إليوت" ظهره للخلف على الكرسي؛ فقد كان يتوقع مقابلة بسيطة بينما يُطلب منه الآن نشر بعض الموارد الخطيرة! وربما الأهم من ذلك، أنني تحديته لمعرفة كيف يمكنه تقديم تلك الحلول التي تقدم عادة للناس مع صافي قيمة عالية جداً. لقد كان تحدياً كبيراً؛ فهو يُطلب منه تقديم أفضل مشورة في مجال الاستثمار بالإضافة إلى أفضل الحلول المتاحة. ثم قلت له: "أوه، وطلب أخير، "إليوت": أعتقد أن عليك أن تقدم خدمة مراجعة كاملة مجانية! الناس بحاجة إلى معرفة الكيفية التي يتم بها التعامل معهم". أخذ "إليوت" نفساً عميقاً عدة مرات ثم قال: "توني! أنا أعلم أنك تفكر على نطاق واسع، ولكن هل يمكن التحضير وإتاحة ما طلبت مني للجميع، دون أي رسوم؟ لا تمزح!"، ابتسمت وقلت له: "نعم، يبدو الأمر جنونياً، أليس كذلك؟ لا أحد سيفعل ذلك. لا أحد يوضح للناس أنهم يُخدعون ويدفعون مبالغ طائلة مقابل أداء ضعيف. أقترح أن نوضح لهم الأمر من خلال استخدام التكنولوجيا! لديك الموارد والإرادة لجعل ذلك حقيقة إذا أردت ذلك"، ثم أنهيت المحادثة معه ببساطة عن طريق مطالبته أن يأخذ بعض الوقت للتفكير في تأثير ذلك على حياة الناس ومعاودة الاتصال بي عندما يحسم أمره.

إنها قابلة للتنفيذ

عاد "إليوت" إلى شيكاغو واستجمع قواه. بعد الكثير من المداولات، وفي ظل وجود عزم حقيقي للعثور على طريقة، عاود "إليوت" الاتصال بي. بعدما راجع فريق "إليوت" بعض براءات اختراع التكنولوجيا التي يمكننا الاستفادة منها، قال إنه مقتنع بأن تلك الخطوة ستغير مجرى الأمور. لكنه كان لديه طلب واحد: يريد أن يدخل في شراكة مع واحد من كبار مسؤولي الاستثمار الاستثنائيين. واحد لديه عقود من الخبرة والقيم التي تتفق معه. قبطان للسفينة لا يهاب المياه المجهولة. فعرفت للتو من ينطبق عليه هذه المواصفات...

"أجاي جوبتا" هو مؤسس ومدير الاستثمار في سترونجهولد ويلث مانيجمنت، شركة توفر خدمة "نزيهة" لأولئك العملاء ذوي صافي القيمة العالية جداً. وهو أيضاً مستشار الاستثمار المعتمد الخاص بي وهو يدير أموال عائلتي منذ أكثر من سبع سنوات. لقد قضى ما يقرب من عقدين في العمل بأكبر شركات الوساطة المالية في العالم لكنه كان بها مجرد موظف عادي رغم نجاحه. وصل "أجاي" لحائط سد في

مشواره. فكان عليه الاختيار: إما ترك عالم السمسرة والاتجاه إلى عالم الائتمان أو الاستمرار في السير على ضربه مع محاولة أن يكون اختصاصي تغذية داخل أسوار متجر جزار. سألته متى كانت اللحظة الحاسمة التي اتخذت فيها القرار، فرد قائلاً: "لقد أتت هذه اللحظة بسبب كمّ من الإحباطات التي تعرضت لها، كانت هناك استثمارات أعرف أنها أفضل لعملائي، إلا أن الشركة لم تسمح لي بعرضها عليهم. لم أكن أريد توجيه عميلي لاستثمار سيئ حتى أتمكن من كسب المزيد؛ فأنا أتعامل مع عميلي كأنه فرد من عائلتي، وأدركت أنني لن أستطيع تنفيذ ما يمليه عليّ ضميري بسبب القيود المفروضة من شخص يسكن برجاً عاجياً بعيد المنال". لم يكن التزام "أجاي" مجرد كلام؛ لقد تخلّى عن مكافأة كبيرة ليترك الشركة ويبدأ عمله الخاص. ولم يكن من المدهش أن يتبعه فريقه وعملاؤه الأساسيون. بعد سنوات من الأداء الاستثنائي والخدمات، تسببت مغادرة "أجاي" لعالم السمسرة في جذب انتباه مؤسسة تشارلز شواب (شركة تقدم خدمة كبيرة لمستشاري الاستثمار المستقل) له. وقال إنه تلقى مكالمة مفاجئة من مقر تشارلز شواب لإبلاغه أن "تشاك" أحد مؤسسي الشركة قد اختاره ليمثل أكثر من ١٠٠٠٠ مستشار استثماري معتمد في حملة إعلامية محلية لشركة شواب. وفي وقت لاحق، رتبت أجاي لعقد مقابلة بيني وبين "تشاك"؛ حيث وافق على أن يكون واحداً من الأقطاب المالية الخمسين الذين شرفت بمقابلتهم من أجل تأليف هذا الكتاب.

عندما قدمت أجاي وفريقه في سترونجهولد لـ "إليوت"، كانت المقابلة رائعة. المدهش في الأمر أن قدرات هذين الشخصين عندما تعاوننا معاً تفوق بكثير قدرات كل شخص بمفرده. وبدأ الاثنان في جهد تعاوني هائل. لمدة عام تقريباً، عمل "أجاي" و"إليوت" معاً لتحقيق هدف مشترك: تمكين العميل من حرية اختيار أفضل مشورة في مجال الاستثمار ومساعدة الأمريكيين على الاستيقاظ من غفلتهم، أولاً، ومعرفة حقيقة ما تم بيعه لهم ثم اتخاذ قرار بالحصول على نصيحة تتسم بالشفافية. وهكذا تأسست شركة سترونجهولد فاينانشيال (فرع جديد لسترونجهولد ويلث مانيجمنت)؛ لذا بالإضافة إلى خدمة هؤلاء أصحاب القيمة الصافية العالية، تخدم سترونجهولد الآن الجميع بغض النظر عن رأس ماله أو ما لديه للاستثمار.

تحليل ودراسة مجانية!!!

أهم "طلب" تقدمت به إلى "أجاي" و"إليوت" هو أن يمكننا أي فرد، وليس الأثرياء فقط، من الاستفادة من أهم النصائح، والبحوث، والخطط. ولكنني أردت منهما أن يفعلا ذلك دون مقابل !!

يتقاضى معظم المخططين الماليين نحو ١٠٠٠ دولار أو أكثر لتحليل الأصول الاستثمارية الحالية الخاصة بالعميل، وتقييم مدى المخاطر الممكن التعرض لها، وتحديد الرسوم الفعلية، وتشكيل توزيع جديد للأصول. يمكنك النظام الذي اخترعته سترونجهولد من تحقيق ذلك فقط في خمس دقائق - مجاناً! إليك مزيداً من التفاصيل عن كيفية عمل ذلك:

عندما تزور الموقع www.StrongholdFinancial.com، سيسمح لك النظام "بالاتصال" بكل حساباتك (حتى حساب خطة التقاعد والحسابات المتفرقة في شركات متعددة)، ثم سيحلل كل سهم تملكه وكل الرسوم التي تدفعها، وكل مجازفة تقوم بها. وسوف يعطيك تحليلاً شاملاً وتوزيعاً جديداً للأصول. وكذلك سوف يكشف بعض الإستراتيجيات الفريدة التي سنعرضها لاحقاً في الجزء ٥ ويقارنها مع النهج الحالي الخاص بك. يمكنك قراءة هذه المعلومات وتنفيذها بنفسك (فالشركة لا تحصل على أي مقابل) أو، إذا ما قررت المضي قدماً، يمكنك كبس الزر للتمكن من نقل حساباتك وتقويض شركة سترونجهولد بإدارة ثروتك، طالما أنها ينطبق عليها الحد الأدنى لحجم الحساب الذي تقوم بإدارته. بالنسبة لأولئك الذين يصبحون عملاء، يوجد فريق من المستشارين المعتمدين والموثوق بهم متاح عبر الهاتف لإرشادك في رحلتك والإجابة عن جميع تساؤلاتك. بدون أي عمولات، مجرد رسوم تحسب على أساس إجمالي قيمة محفظتك؛ لذا لا يهم ما إذا كان لديك ٢٥٠٠ دولار أو ٢٥ مليون دولار. النصائح التي كانت حكرًا على أصحاب المحافظ ذات القيمة الصافية العالية هي الآن في متناول يدك! وإذا كنت تفضل العمل مع شخص ما في منطقتك، فلدى سترونجهولد شبكة من المستشارين المستقلين في جميع الولايات يطبقون المبادئ نفسها ويترحون الحلول الفريدة التي سأعرضها في الصفحات القادمة.

أنا فخور للغاية بما توصلت إليه أنا و"إليوت" و"أجاي": خدمة مجانية يمكنها ترك أثر طيب في الجميع! وبصراحة تامة، هذا النظام وجد فقط لأننا أصابنا

الإحباط بسبب وجود أسلحة الخداع والتلاعب التي تستخدم ضد المستثمرين. حان الوقت لتغيير الحارس الخاص بك؛ لذا رغم أنني لا أملك حالياً أية أسهم بشركة سترونجهولد ، فإنه في الوقت الذي ينشر فيه هذا الكتاب تدور بيننا محادثات حول كيف يمكنني أن أصبح شريكاً حتى يمكنني تتبع تلك الخطى المثمرة لخدمة المستثمرين وتقديم المشورة وحلول الاستثمار الاستثنائية.

العثور على المستشار الموثوق به

لا أريدك أن تعتقد أن سترونجهولد هي الشركة الموثوق بها الوحيدة. بل هناك الآلاف، والكثير منها غاية في الشهرة؛ لذلك أود أن أقدم لكم خمسة معايير أساسية للعثور على الشركة الموثوق بها الخاصة بك. ستجد أدناه رابط الرابطة الوطنية للمستشارين الماليين الأفراد. هذا الرابط سيمكنك من البحث عن المستشار المجاني في البلد التي تريدها. تنبيه: إدراج أسمائهم بالقائمة لا يعنى بالضرورة أنهم مهرة. مثل أية مهنة، سواء الطب أو التدريس، فهناك كفاءات عديدة والعكس صحيح. وبالإضافة إلى ذلك، في عالم الوكلاء المستقلين، لا يهم الحجم، الكثير من الشركات الأصغر قد لا تكون على نفس مستوى الاتصال باستثمارات معينة وأسعار تنافسية.

دليل المستشارين المتخصصين في فرض الرسوم

<http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx>

لذلك، إذا اخترت طريق الحصول على استشارة من المستشارين الائتمانيين، ففيما يلي خمسة معايير مبدئية رئيسية قد ترغب في وضعها باعتبارك عند اختيارك لمستشارك:

١. تأكد من تسجيل المستشار مع الدولة أو هيئة الأوراق المالية كمستشار استثمار معتمد أو ممثل لمستشار استثمار معتمد.
٢. تأكد من أن مستشار الاستثمار المعتمد يحصل على نسبة مئوية مقابل إدارة أصولك، وليس لشراء صناديق الاستثمار المشترك. تأكد من أن هذه الرسوم

- هي الرسوم الوحيدة ومن كونها تتسم بالشفافية. تأكد من عدم وجود نظام رسوم معين على سبيل التعويض.
٣. تأكد أن مستشار الاستثمار المعتمد لا يحصل على مكافأة مقابل بيع الأسهم أو السندات.
٤. تأكد أنه لا توجد علاقة بين مستشار الاستثمار المعتمد وأي تاجر وسيط. قد تكون هذه أسوأ جريمة عندما يقوم المستشار المعتمد ببيع المنتجات والحصول على عمولات استثمارية أيضاً.
٥. عند التعامل مع المستشار، لا ترغب في مجرد إعطائه أموالك مباشرة. بل تريد أن تتأكد أن أموالك بين يدي طرف ثالث حسن السمعة، مثل شركة فيديليتي، شواب، أو تي دي أميريتراد، هذه الشركات التي تقدم خدمة على مدار الأربع والعشرين ساعة/طوال أيام الأسبوع عبر الإنترنت وترسل البيانات الشهرية مباشرة لك.

بالنسبة لأولئك الذين على استعداد، ولديهم الوقت، وأصول موزعة بشكل مناسب (ستتعرف على المزيد بهذا الصدد في الجزء ٤) استثمار الأموال بأنفسكم (بدون مستشار معتمد) قد يكون خياراً قابلاً للتطبيق، والذي يمكن أن يؤدي أيضاً إلى توفير مزيد من النفقات. قد تكون تكلفة الاستشارة الائتمانية مبررة إذا كانت القيمة المضافة مقابل إدارة الضرائب الفعالة مثلاً، والتخطيط لدخل التقاعد، وزيادة فرص الحصول على الاستثمارات البديلة بعيداً عن صناديق المؤشرات.

شراء شركة إنرون!

سيقدم لك المستشار الأمين ما هو أكثر من مجرد نصيحة تتسم بالشفافية وحلول استثمارية؛ فهو يجب أن يحميك من "الضوضاء" التسويقية لأن التاريخ بين لنا أن الضوضاء التي يتسبب بها السمسار أو الشركة التي يعمل لصالحها، قد تكون خطيرة للغاية. سأشارككم نموذجاً من التاريخ الحديث.

هل تتذكرون شركة إنرون؟ عملاقة الطاقة التي حققت ١٠١ مليار دولار عائدات سنوية (في عام ٢٠٠٠) وقررت فعل أقصى ما بوسعها لإسعاد حاملي الأسهم. إن السماسرة الكبار وصناديق الاستثمار المشترك التي امتلكت غالبية أسهم شركة إنرون كانوا من أكبر المعجبين بهذه الشركة. إن صديقي العزيز ومدير الأعمال، "كيث كنجهام"، أكثر الأشخاص يتسم بالصراحة والأمانة. عندما تحدث في إحدى

الفاعليات التي أقيمتها، لم يندهش الحضور عندما أوضح كيف يصير السماسرة على توجيه النصيحة الخاطئة حتى عندما يكون الوضع مزرئاً دون مراعاة كيف سيؤثر ذلك على مصلحة عملائهم. لكن عندما أخبرني كيف حثه السماسرة على شراء أسهم بشركة إنرون في أثناء فترة انهيار الشركة، شعرت بصدمة كبيرة. لقد صعقت مما سمعته!

في مارس ٢٠٠١، قبل تسعة أشهر فقط من إعلان شركة إنرون إفلاسها، أشارت الشركة إلى أنها تواجه مشكلات عديدة. صاح "كيث" في الحشد الموجود بالفاعلية قائلاً: "أي فرد كان على استعداد لإلقاء نظرة على بيان التدفقات النقدية للشركة كان سيلاحظ أنها بيانات نقدية مزيفة بالرغم مما احتوته من أرباح. لكن هذا لم يمنع كبرى الشركات بوول ستريت من التوصية بامتلاك أسهم تلك الشركة". ويدرج فيما يلي جدول يبين توصيات الشركات ذات العلامات التجارية الكبيرة في الأشهر التسعة التي سبقت انهيار إنرون. لاحظ كيف تمت التوصية بشراء الأسهم أو الاحتفاظ بها حتى في الفترة التي لم يتبق بها فعلياً أية أسهم. لأن الأسهم لم تعد لها قيمة وأصبحت الشركة مفلسة.

٢١ مارس ٢٠٠١	"على وشك الشراء"	٥٥,٨٩ دولار	ميرل لاينش
٢٩ مارس ٢٠٠١	(قائمة موصى بها)	٥٥,٣١ دولار	جولد مان ساكس
٨ يونيو ٢٠٠١	(شراء)	٤٧,٢٦ دولار	جيه بي مورغان
١٥ أغسطس ٢٠٠١	"اشترت بقوة"	٤٠,٢٥ دولار	بانك أوف أمريكا
٤ أكتوبر ٢٠٠١	"اشترى"	٣٣,١٠ دولار	إيه جي إيدوردس
٢٤ أكتوبر ٢٠٠١	"اشترت بقوة"	١٦,٤١ دولار	لايمان بروس
١٢ نوفمبر ٢٠٠١	"احتفاظ"	٩,٢٤ دولار	برودينشيل
٢١ نوفمبر ٢٠٠١	"أداء السوق"	٥,٠١ دولار	جولد مان ساكس
٢٩ نوفمبر ٢٠٠١	"احتفاظ"	٠,٣٦ دولار	كريديت سويس فيرست بوستن
٢ ديسمبر ٢٠٠١	لسوء الحظ - قد أعلنت إفلاسها	٠,٠٠ دولار	

لا داعي لقول الآتي: إذا حصلت على مشورة من وسيط، فإنه يمكنك توقع ظهور الصراعات المتأصلة بشكل أو آخر.

الضغط من أجل الحصول على الأرباح

وضع مصلحة العميل في المرتبة الأولى قد يبدو أمرًا بسيطًا،

ولكنه يسبب ضجة في وول ستريت.

– مقال "WHAT'S NO.1 FOR BROKERS?" وول ستريت جورنال، ٥ ديسمبر ٢٠١٠

إذن لماذا لم يتغير الوضع الراهن؟ بموجب قانون دود – فرانك لحماية المستهلك، كان من المفترض أن تجري هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية دراسة بشأن "المعايير الائتمانية العالمية" على جميع شركات الاستثمار. نعم مثل ما أقول لك، لا أمازحك. أراد السياسيون إجراء دراسة لتحديد ما إذا كان العمل في مصلحة العميل يعد فكرة جيدة أم لا. إنها كوميديا تراجيدية تم تمثيلها في كاييتول هيل. خلال مقابلي مع الدكتور "جيفري براون"، سألته عن رأيه في المعايير الائتمانية. وهو الشخص الأفضل لسؤاله سؤالاً مثل ذلك، فهو ليس مستشار "المكتب التنفيذي" للرئيس فحسب، بل استعانت به الصين أيضاً لتقديم المشورة لها في برنامج الضمان الاجتماعي الخاص بها. وقد قال لي: "أعتقد أنه بالنسبة لأي شخص يدير أموال شخص آخر – من الضروري أن يكون أهلاً لتحمل المسؤولية القانونية والأخلاقية لفعل الصواب ورعاية أموال الآخرين. أعني، أننا نتحدث هنا أولاً وأخيراً عن حياة أشخاص حقيقيين، أليس كذلك؟".

لم يكن التراخي الصناعي أكثر من مجرد ضغط. يمكنك سماع صوت آلة الضغط وهي تتحرك بأقصى سرعة في أثناء تذكير كاييتول هيل بمساهمات الحملة السخية.

الحقيقة والحل

الآن بعد أن تعرفت على قواعد اللعبة، ما الذي يمكن للمستثمر فعله؟ أوضحت فيما سبق الخطوات الخمس لكيفية تقييم المستشار الموثوق به والعثور عليه إذا اخترت أن تبحث عن واحد بنفسك. وكما ذكرت، يمكنك زيارة موقع سترونجهولد (www.StrongholdFinancial.com) الذي حصل على براءة اختراع نظام على شبكة إنترنت يوفر لك في خمس دقائق فقط ما يلي:

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها ١٦٣

- في غضون ثوان معدودة، سيدخل النظام ويراجع الممتلكات الحالية الخاصة بك (الأسهم والسندات، وصناديق الاستثمار) من جميع الحسابات الخاصة بك، بما في ذلك خطة التقاعد.
- سيوضح النظام المبلغ الفعلي الذي تدفعه وكم سيكون لديك في حسابك عند التقاعد إذا لم تقلل الرسوم. هل تذكر تأثير الرسوم المتراكمة الذي استعرضناه في الفصل ٢-١١٣؟
- سيوضح النظام المخاطر التي من الممكن أن تتعرض لها، وبعبارة أخرى، كيف صمدت محفظتك المالية في ظل الأزمة الاقتصادية عام ٢٠٠٨ وغيرها من الأزمات؟
- سيقدم النظام لك نصيحة خالية من الصراعات وسيقدم العديد من الخيارات الخاصة بالمحافظ المالية.
- سيأخذ النظام في الاعتبار وضعك الضريبي الحالي ويوصي بمخصصات ضريبية أكثر كفاءة.
- إذا قررت المضي قدماً، فإنه يمكنك بسرعة وتلقائية نقل حساباتك إلى أحد أمناء الاستثمار الموصى بهم (مثل أميريتراد، فيديليتي، أو شواب). سيقوم الفريق هناك بتنفيذ التوصيات وإدارة الحسابات وتقديم الخدمة بشكل مستمر.
- إذا كان لديك أكثر من ١ مليون دولار في الأصول القابلة للاستثمار، فسيكون لديك إمكانية الدخول لموقع قطاع الثروة الخاصة، والذي سيمكنك بدوره من الاطلاع على استثمارات قاصرة على مستثمرين معتمدين.

يمكنك في أي وقت التقاط الهاتف والتحدث مع أحد أعضاء الفريق الذي هو مستشار ائتماني معتمد للرد على أية أسئلة بخصوص وضعك الشخصي. أو يمكنك أن تطلب الاتصال بأحد الشركاء في منطقتك.

إذن ما الخطة؟

مدهش، لقد قطعنا شوطاً طويلاً! الخرافات التي أوضحتها في هذه المرحلة ما زال يجهلها الكثير من المستثمرين. في الواقع، حتى العديد من المستثمرين الأفراد ذوي رءوس الأموال الكبيرة يجهلون هذه المعلومة المهمة. والآن بعد أن حظينا برؤى

واضحة، نحن بحاجة إلى إلقاء نظرة على الإستراتيجيات الفعلية التي نستخدمها في الوقت الحاضر لمعرفة ما إذا كانت تتماشى مع أهدافنا أم لا. دعونا نبدأ بخطة التقاعد. وهي قطاع صغير من قطاعات قانون الضرائب غير العالم المالي إلى الأبد! هل يجب أن نستخدمها أم لا نقترّب منها مطلقاً؟ لنستكشف ذلك معاً.

على الرغم من أن قضية المستشار الموثوق به كانت محل نزاع بين بعض المجموعات، فإن الدراسات الاستقصائية التي أجريت نيابة عن هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية أظهرت أن غالبية المستثمرين لا يفهمون المقصود من هذه القضية ولا يدركون أن الوسطاء ومستشاري الاستثمار يقدمون مستويات مختلفة من الاهتمام.

THE BATTLE OVER BROKERS' DUTY TO THEIR CLIENTS REACHES A

STANDSTILL؛ وول ستريت جورنال، ٢٤ يناير ٢٠١٢

الوسيط	مستشار ائتماني مستقل
دفع عمولات لبيع الصناديق	تدفع أتعاباً شاملة للحصول على استشارة
عمولات غير قابلة للخصم	رسوم استشارية (قد تكون معفاة)
يتم الدفع له مقابل البيع	ملزم قانونياً لتقديم النصيحة مع الإفصاح عن أية خلافات
معيّار الملاءمة	معيّار الائتمان
تقدم مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات التي لا بد اعتمادها من قبل الموظف وتشمل تلك التي في حيز الملكية الخاصة	القدرة على الحصول على جميع المنتجات والخدمات
يقيده صاحب العمل	مستقل
يقدم الخدمة بصفته أمين الاستثمارات	يستخدم وصاية طرف ثالث

الخُرافة رقم ٥:

"أنا أبغض الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تبغضها"

كانت أكبر أصول رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي العام الماضي اثنتين من
الدفعات المالية السنوية

- مقال بعنوان Fed Chairman Bernanke's Personal Finances Are No Frills

يوا إس توداي، ٢١ يوليو ٢٠٠٨

هل تحبها أم تكرهها؟

لقد صادفت خلال تصفحي على الإنترنت إعلاناً يقول "أكره الدفعات المالية السنوية
ويجب عليك أنت أيضًا أن تكرهها". وعلى الموقع نفسه نشر تقرير مجاني عن مدى
بشاعة الدفعات المالية السنوية كاستثمار وكيف أن الإستراتيجية التي تستخدم
الأسهم والسندات هي طريقة أفضل لزيادة المال والتأمين على المدى الطويل. بكل
تأكيد، كان المعلن متاحًا ومستعدًا لبيع لك الأسهم التي اختارها بخبرته مقابل رسوم
معينة. ولكن ما لم يُذكر في الإعلان المطبوع بالبنت/الخط العريض هو أن المعلن
ينتقي الأسهم التي تدار بنشاط. ولقد تعلمنا من الخبراء "وارن بافيت"، "جاك
بوجل"، "راي داليو"، و"ديفيد سوينسون" - إضافة إلى نتائج البحث الأكاديمي -
أن الإدارة النشطة لا تستطيع التفوق على السوق بشكل مستمر. كما أن الصناديق
التي تدار بهذه الطريقة تؤدي إلى نتائج متدنية المستوى مقارنة بصناديق المؤشر
البسيط، التي غالبًا ما تفرض رسوم أقل بنسبة ٥٠٪ إلى ٣٠٠٪، وتقدم أداء أعلى.

أعتقد أن هذه الإستراتيجية في التسويق غالباً ما تعمل، أليس كذلك؟ قم بمقارنة منتجك بمنتج يُنظر إليه على أنه بشع للغاية، وفجأة لن يبدو منتجك بهذه الصورة السيئة.

لكن لا يكره الجميع الدفعات المالية السنوية...

على الجانب الآخر، لقد اندهشت عندما علمت أن رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي السابق "بن بيرنانكي"، الرجل الأكثر تأثيراً في عالم الشؤون المالية بإحدى الفترات، قطعاً يقدر استخدام الدفعات المالية السنوية في خطته المالية الشخصية. "برنانكي" اضطر للكشف عن استثماراته قبل أن يصبح رئيس المجلس. وهذا الإفصاح أظهر أنه كان يملك القليل من الأسهم والسندات، في حين أن دفعاته المالية السنوية كانت تمثل أكبر ممتلكاته. عندما علمت ذلك فكرت على الفور قائلاً: "ما الذي يعرفه وأجهله أنا؟".

إذن ماذا يكون؟

هل الدفعات المالية السنوية هي أفضل شيء أم أنها مجرد اتفاق جيد بالنسبة لشركة التأمين و السماسرة الذين يبيعونها؟ ما الإجابة؟ تتمثل الإجابة في أن الأمر يعتمد على نوع الدفعات التي تمتلكها و الرسوم التي ستفرضها عليك شركات التأمين. دعونا نستكشف الأمر.

في خلال عملية تأليف هذا الكتاب، كنت أبحث عن العقول الأكثر احتراماً في العالم لاستكشاف أفضل الطرق التي ستمكن القراء من الحصول على دخل يدوم مدى الحياة، راتب تحصل عليه طوال حياتك بدون الحاجة إلى العمل؛ ففي النهاية، أليس هذا هو السبب الأول الذي نستثمر من أجله؟ وفي أثناء إجراء مقابلاتي، كان اسم د. "ديفيد بايل" يطرح على الساحة كثيراً. لو استرجعتم ما ذكر بالفصل السابق، فهو أستاذ بكلية حاصل على الدكتوراه في عدة مجالات وهو الذي نصح وزيرة العمل بشأن دراستين تتعلقان بصناديق التاريخ المستهدف.

في بداية عام ٢٠١٣ قدّم قصة حياته الشخصية في تقرير عن كيفية فضحه لنصيحة أصدقائه في وول ستريت، الذين شجعوه على إطلاق العنان لاستثماراته وتمني المزيد من الربح، والذين وضعوا له خطة للدخل مدى الحياة. لكنه بدلاً من المخاطرة بالاستثمار في الأسهم أو السندات، استخدم سلسلة من الدخل المضمون للدفعات المالية السنوية، والتي نمت على مدار الوقت، ومنحته التقاعد الآمن الذي يريده ويستحقه - خطة دخل يستمر مدى الحياة. إن الدفعات المالية السنوية التي

استخدمها أعطته ضماناً ١٠٠٪ لأصوله؛ لذا لم يخسر في عام ٢٠٠٠ أو في عام ٢٠٠٨ عندما انهارت السوق المالية. بل كان مستريحاً يستمتع بحياته مع زوجته وأحفاده ويشعر براحة بال متكاملة؛ لأنه لن يفلس أبداً.

قمت بالطيران إلى فيلادلفيا لمقابلة د. "بابل" وإجراء حوار مدته "ساعة واحدة"، بيد أنه امتد لأربع ساعات. كانت إستراتيجيته، التي سنناقشها في فصل لاحق، فعالة وبسيطة في الوقت ذاته. وعامل "راحة البال" قد تحقق بالفعل؛ حيث استطعت أن أرى الاستقلال الذي منحه إستراتيجيته إياه. لقد تركته وأنا أملك وجهة نظر مختلفة عن الدفعات المالية السنوية! أو على الأقل بعض أنواعها.

لقد كان واضحاً في مسألة أنه "ليست كل الدفعات المالية السنوية متساوية" هناك العديد من الأنواع، كل واحدة لها مميزاتها وعيوبها. في الحقيقة هناك أنواع يجب عليك أن "تكرهها"، لكن لتحشد كل الدفعات في فئة واحدة فهذا معناه أنك تتحمل بشكل طائش ضد الأداة المالية الوحيدة التي تحملت اختبار الوقت لأكثر من ٢٠٠٠ عام.

شركة يوليوس قيصر للتأمين

يرجع تاريخ أول دخل على مدى الحياة للدفعات المالية السنوية للإمبراطورية الرومانية قبل ٢٠٠٠ عام. كان المواطنون والجنود يودعون أموالهم في صندوق مشترك. وهؤلاء الذين يعيشون لفترة طويلة كانوا يحصلون على إيرادات دخل متزايدة، وهؤلاء الذين لم يحالفهم الحظ للعيش طويلاً كان يتم فرض الوصاية على أموالهم؛ وبالطبع كانت الحكومة تأخذ جزءاً صغيراً منها. وكان هذا الجزء يسلم لقيصر.

إن الكلمة الإنجليزية *annual* التي تعني سنوياً مشتقة من الكلمة اللاتينية *annua*، لأن الرومانيين الأصليين كانوا يحصلون على دخلهم سنوياً. وبالطبع، من هنا ظهرت كلمة *annuity* أي الدفعات المالية السنوية!

في العقد الأول من القرن السابع عشر، كانت الحكومات الأوروبية تستخدم نفس فكرة الدفعات المالية السنوية (كانت تسمى تأميناً اجتماعياً)، لتمويل الحروب والمشروعات العامة (من خلال الحصول على جزء من إجمالي الإيداعات). في العالم الحديث، حساب وركائز هذه المنتجات ما زالت نفسها كما هي، باستثناء أن

الحكومات قد حل محلها بعض شركات التأمين ذات المعدلات الأعلى، بما في ذلك العديد من الشركات التي دخلت في مجال الأعمال التجارية منذ أكثر من ١٠٠ عام؛ شركات التأمين التي تحملت اختبار الزمن خلال فترات الكساد، وتراجع النشاط الاقتصادي، والحروب العالمية، وآخر أزمة مالية.

لكن يجب علينا أن نكون على حذر عندما يتعلق الأمر بأنواع الدفعات المالية السنوية. كانت هذه الدفعات متشابهة إلى حد كبير خلال آخر ٢٠٠٠ عام. كانت هناك نسخة واحدة فقط: كوكاكولا كلاسيك للحلول المالية. لقد كانت مجرد عقد بسيط بينك وبين شركة التأمين. فأنت تعطيههم مالك، وهم يعدونك بدخل مضمون أو عائد على هذه الأموال. وبعد أن تقدم إسهاماتك، يتحتم عليك أن تقرر متى تبدأ باستقبال إيرادات الدخل. وكلما انتظرت أطول، ازداد إيراد الدخل. واليوم الذي اشتريته فيه، يكون لديك جدول يوضح الإيراد المحدد؛ لذا لم يكن هناك مجال للتخمين.

هل هذا تطور أم مجرد تغيير؟

على مدار آخر ٥٠ عامًا، كانت الدفعات المالية السنوية قد تطورت لعدة أنواع مقارنة بالإيرادات الأصلية التي قدمها قيصر. في بعض الأوقات يكون التطور شيئاً جيداً. لكن في أوقات أخرى يكون نقمة.

الشيء الآمن أن تقول إنه يوجد بالخارج منتجات سيئة أكثر بكثير من المنتجات الجيدة. مثلما قال "جاك بوجل": "سأظل أوصي بمفهوم الدفعات المالية السنوية، لكن من الجيد أن تنظر إلى التفاصيل قبل أن تفعل أي شيء"؛ لذا فلتنظر إلى النقاط المهمة. أي منها يجب عليك أن تتجنبها؟

الدفعات المالية السنوية المتغيرة دائماً ما تكون سيئة

في عام ٢٠١٢، تم بيع دفعات مالية سنوية تبلغ قيمتها أكثر من ١٥٠ مليار دولار. لمزيد من التوضيح، مبلغ ١٥٠ مليار دولار كان يمثل نسبة ضئيلة من إجمالي أرباح شركة أبل عام ٢٠١٢. الدفعات المالية المتغيرة قد تطورت لعمولات محبوبة للعديد من شركات السمسرة. إذن ما الدفعات المالية المتغيرة؟ باختصار، إنها عقد تأمين بمقتضاه كل الودائع يتم استثمارها في صناديق الاستثمار المشترك (المعروفة

بالحسابات الفرعية). نعم هذه هي الحقيقة. إنها صناديق الاستثمار نفسها ذات الأداء الضعيف والرسوم الباهظة.. لكن هذه المرة يقوم المستثمر بشرائها داخل "غطاء" الدفعات المالية السنوية. لماذا سيقدم أي شخص على استثمار أمواله في صناديق الاستثمار من خلال الدفعات المالية؟ لأن المنتجات السنوية لها مزايا ضريبية خاصة، والمال بداخلها يمكن أن ينمي ضريبة مؤجلة، تمامًا مثل خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي. هذا التنظيم جذاب بصورة خاصة، وستقتنع بالفكرة لو أنك بالفعل قد ارتقيت بحدود خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي الخاص بك، وما زال لديك رأسمال إضافي يمكنك استثماره. لكن الآن، بدلاً من مجرد دفع رسوم باهظة لصناديق الاستثمار ذات الأداء الضعيف، هناك رسوم إضافية للدفعات المالية السنوية نفسها.

رسوم على قمة الرسوم

إذن ما الشيء الذي يجذبنا؟ لماذا يقدم شخص على شراء صناديق استثمار مشترك مغطاة بغلاف الدفعات المالية السنوية لمجرد تجنب الضرائب؟ معظم الدفعات المالية المتغيرة تضمن أنه حتى لو سقط حسابك، فسوف تصل مكاسبك على الأقل إلى قيمة المبلغ الإجمالي الذي قمت باستثماره أصلاً. لذا لو أودعت ١٠٠٠٠٠ دولار، وسقطت قيمة الصناديق المشتركة لـ ٢٠٠٠٠ دولار، سيظل أولادك يحتفظون بـ ١٠٠ ألف دولار عند وفاتك. هذا لن يبدو سيئاً حتى تدرك أنك قمت بشراء أغلى استثمارة تأمين حياة متوافرة.

في موضع سابق، في الفصل ٢-٢، أوجزنا كشفًا بالرسوم التي ستقوم بدفعها لتملك صندوق استثمار مشتركاً مداراً بنشاط وكيف يمكن لهذه الرسوم أن تقلل من مستوى أدائك. للاختصار، مجموع جميع الرسوم (معدل النفقات، تكاليف الصفقات، مقابل عمولات، سحوبات نقدية، عمولات بيع) سوف يبلغ تقريباً ٣,١٪ كل عام، على حسب ما ذكرته مجلة فوربس (لو مملوكة في حساب ضريبة مؤجلة مثل خطة التقاعد، حساب التقاعد الفردي، أو الدفعات المالية المتغيرة).

وهذا يعني ٣,١٠٠ دولار كل عام لكل ١٠٠٠٠٠ دولار.

لكننا لم تنته بعد.

عندما تشتري دفعات مالية متغيرة، فأنت لا تدفع الرسوم المذكورة أعلاه فقط بل أيضاً لديك رسوم إضافية مدفوعة لشركة التأمين. هناك "نفقة الوفاة"، التي تبلغ نسبتها وفقاً لمورنينجستار ٣٥، ١٪ سنوياً، إلى جانب الرسوم الإدارية التي تتراوح بين ١٠، ٠٪ و ٥٠، ٠٪ سنوياً

دعونا نجمعهم:

متوسط نفقات الصندوق المشترك = ٣، ١٪ (حسب ما قالته مجلة فوربس)

رسوم الوفيات والنفقة = ٣٥، ١٪ (متوسط)

رسوم إدارية = ٢٥، ٠٪ (متوسط)

إجمالي من ٤، ٧٪ سنوياً، أو ٤٧٠٠ دولار لكل ١٠٠٠٠٠ دولار تستثمرها! وهذه الأموال يتم استقطاعها حتى إن لم تحقق أي عائد. بطريقة أخرى، لو كان عائد الصندوق عبارة عن ٤، ٧٪، فأنت لم تجن شيئاً! كل تلك الرسوم الإضافية فقط لتجنب الضرائب على الأرباح؟ بعد كل هذه الرسوم، ربما لن تحظى بمكسب كبير، أو لن تحظى بمكسب على الإطلاق لتدفع ضرائب عليه!

استثناءات للقاعدة

على الرغم من أن كثيراً من الناس يخسرون الأموال في تلك الدفعات المالية المتغيرة، فهم يشعرون بأنهم مقيدون ويخشون سحب أموالهم بسبب ضمان انتفاع الوفاة (بند يضمن أن الورثة سوف يستعيدون القيمة المودعة الأصلية). وهناك غالباً رسوم استسلام باهظة، لذا فشركة التأمين ربما تطلب منك رسوماً مقابل مغادرة الحفلة مبكراً.

هل هناك أية استثناءات للقاعدة؟ هناك استثناءان فقط، أخبرني الخبراء أنه من الجدير وضعهما بالاعتبار طالما أن الفرد بحاجة إلى الكفاءة الضريبية. فانجار و TIAA-CREF (تأمين المعلمين وجمعية المعاشات) فكلاهما يمنح دفعات مالية

٦. رسوم متضمنة في دفعات معينة أو بعض منتجات التأمين، تعمل على تمويض شركة التأمين عن عدة مخاطر يتضمنها العقد.

متغيرة قليلة السعر للغاية مع قائمة من صناديق مؤشرات مالية قليلة السعر للاختيار بينها. فهُم لا يفرضون العمولات؛ لذا لا يوجد هناك تأمين استسلام إذا أردت أن تسحب الأموال.

ليست الدفعات المالية السنوية الخاصة بأجدادك

في الفصول ٥ - ٣ و ٥ - ٤ في هذا الكتاب، سوف نحل بوضوح الدخول التقليدية للدفعات المالية السنوية بالإضافة إلى نوع جديد نسبياً من هذه الدفعات (الدفعات المرتبطة بمؤشر ثابت) والذي يمنح بعضاً من أعلى ضمانات الدخل وأكثرها جاذبية مقارنة بأي منتج مالي آخر، في حين أيضاً منح ١٠٠٪ حماية أساسية. بحلول الوقت الذي تنتهي فيه من قراءة هذا الكتاب، ستشعر براحة البال واليقين نظراً لمعرفة أنك عندما تذهب شهرياً لصندوق البريد الخاص بك، سوف تحصل على صك راتب (لم تضطر إلى العمل من أجله). ويمكننا أن نزيد من سرعة مسارك للاستقلال المالي لو تمكنا من استبعاد الضرائب على مدفوعات الدخل في حياتك. بالطبع ستسأل كيف؟

مع أخذ جزء من أموالنا ودمج قوة حساب روث للتقاعد الفردي مع قوة دخل الدفعات المالية مدى الحياة. هذا يعني أنه بغض النظر عما تفعله الحكومة مع معدلات الضرائب، يمكنك الاستراحة متأكداً من أن المبلغ بأكمله الذي تستقبله هو دخل قابل للإنفاق. هذا صحيح: دخل قانوني وآمن وخالٍ من الضرائب مدى الحياة، بدون أجزاء متحركة أو قلق حول عدم ثبات السوق.

الهدف من هذا الفصل ليس فقط إخبارك بما يجب تجنبه بل أيضاً تحذيرك من الانهماك في تصديق خرافة أن كل الدفعات المالية السنوية سيئة. السبب الوحيد في عدم دخولي في تفاصيل أكثر عن مدى قوة نظام الدفعات المالية السنوية هذه هو أنك تريد أولاً أن تفهم أين تضع أموالك: تخصيص الأصول. وفهم تخصيص الأصول سيساعدك على معرفة متى وأين تصبح الدفعات المالية ذات مغزى بالنسبة لك.

الحل

إذا كنت تملك دفعات مالية سنوية، أيًا كان نوعها، فمن المُجدي دائماً الحصول على مراجعة من مختص في هذا المجال. يمكنك التواصل مع خبير بهذا المجال من

خلال موقع (www.lifetimeincome.com) ، وهو سوف يقوم بمراجعة مجانية ستساعدك كثيرًا:

- اكتشف إيجابيات وسلبيات دفعاتك المالية السنوية الحالية.
- تحقق من الرسوم الفعلية التي تقوم بدفعها.
- قدر ما إذا كانت الضمانات هي الأعلى أم لا.
- قرر ما إذا كنت ستحتفظ بها أو ستقوم بالتخلص منها و"تستبدل بها" نوعًا آخر من الدفعات.

إذا كنت تملك نظام دفعات مالية سنوية وتراه ليس بجيد ، فهناك خاصية تسمى *1035 exchange* (تبادل ١٠٣٥)؛ فهي تتطلب بعض العمل المكتبي لكي تحرك الرصيد النقدي من شركة تأمين لأخرى بدون الاضطرار لدفع غرامة ضريبية. لكن عليك أن تحذر من أن يكون نظامك الحالي يفرض عليك "رسوم استسلام" إذا قررت الانسحاب بعد فترة قصيرة. في هذه الحالة من الأفضل أن تؤجل عملية التحويل إلى أن تقل نسبة الرسوم أو تتلاشى. بذلك أيضًا يمكن أن تسقط بند ضمان انتفاع الوفاة.

ركزوا معي هنا ، فإن هناك حقيقة واحدة أخرى يجب أن نكشفها! الخرافة الأخيرة هي واحدة يعلمها المحترفون جيدًا: الخرافة التي تنص على أنك يجب أن تقوم بمخاطر جسيمة من أجل تحقيق عائدات كبيرة. هيا نكشف القناع عن الخرافة رقم ٦...

الخرافة رقم ٦:

"يجب أن تقوم بمجازفات كبيرة لتحصل على مكافآت ضخمة!"

تبين من خلال التحليل الدقيق أن عملية الاستثمار هي تلك التي تعد بأمان رأس المال والعائد المناسب. والعمليات التي لا تنطبق عليها هذه المعايير تعتبر نوعاً من المضاربة.

– بنجامين جراهام، المستثمر الذكي

الحصول على كعكتك والتهامها أيضاً

بشكل سطحي، أعتقد أن أصحاب المشروعات لديهم مقدرة عالية على تحمل المخاطر. ولكن واحدة من العبارات الأكثر أهمية في حياتي هي "احذر الهبوط العام في أسعار السوق".

– ريتشارد برانسون، مؤسس مجموعة فيرجن

قرر صديقي "ريتشارد برانسون"، مؤسس مجموعة فيرجن وعلاماتها التجارية العديدة، إطلاق شركة فيرجن إيرويز في عام ١٩٨٤. بالطبع أستاذ السوق هذا كان يعرف أنه بإمكانه التغلب على أي شخص بمن في ذلك المنافسون من العيار الثقيل مثل الخطوط الجوية البريطانية. بالنسبة لمن ليست لهم خبرة بأمر السوق، بدا الأمر وكأنه مغامرة ضخمة. ولكن "ريتشارد"، مثل معظم المستثمرين الأذكياء، كان أكثر قلقاً بشأن تغطية الهبوط في أسعار السوق وليس بتحقيق مكاسب رأسمالية كبيرة وسريعة. لذلك وفي خطوة ذكية، اشترى أول خمس طائرات لكنه تمكن من التفاوض على صفقة العمر: إن لم ينجح في مبعاه، يمكنه إعادة الطائرات! إنه ضمان استعادة الأموال! إذا فشل، فإنه لن يخسر. ولكن إذا فاز فسيفوز فوزاً كبيراً. وبقية القصة معروفة.

ومثل عالم الأعمال التجارية، فإن عالم الاستثمار سيخبرك، مباشرة أو بشكل مهذب، بأنه إذا كنت ترغب في الفوز بصفقة كبيرة، فيجب عليك أخذ بعض الخطوات ذات المخاطرة العالية. أو ما هو أكثر إثارة للخوف، إذا كنت تريد المضي قدماً نحو الاستقلال المالي، فإنه يجب أن تخاطر باستقلالك حتى تصل إلى هناك. لا شيء أبعد عن الحقيقة من هذا الكلام.

إذا كان هناك قاسم مشترك واحد بين الناجحين الذين يتمتعون بالخبرة، فسيكون أنهم لا يضاربون بمدخراتهم التي حصلوا عليها بشق الأنفس، بل يضعون الإستراتيجيات. أتذكر أهم قاعدتين لـ "وارن بافيت" في الاستثمار؟ القاعدة ١: لا تخسر المال! القاعدة ٢: انظر القاعدة ١. سواء كنا نتحدث عن كبار التجار في مجال صناديق التحوط على مستوى العالم مثل "راي داليو" و"بول تودور جونز" أو رجال الأعمال مثل مؤسس سيلز فورس "مارك بينيوف" و"ريتشارد برانسون" مؤسس مجموعة فيرجن، من دون استثناء، كل هؤلاء المليارديرات يبحثون عن فرص توافر نوع من عدم التناسق بين المخاطرة/المكافأة. هذه وسيلة جذابة لقول إن المكافأة غير متناسبة بشكل كبير مع حجم المخاطرة.

خاطر بالقليل واكسب الكثير

وأفضل مثال على المخاطرة بالقليل جداً لكسب الكثير هو التجار أصحاب التواتر العالي الذين يستخدمون أحدث التقنيات (نعم، مثل الروبوتات الطائرة وأبراج الموجة متناهية الصغر التي هي أسرع من سرعة الضوء) لحفظ ١/١٠٠٠ من الثانية! في اعتقادك كم ستكون نسبة المخاطرة/المكافأة بينما يحصلون على ٧٠٪ من مجموع حجم التداول في سوق الأسهم؟ أنا سوف أعطيك فكرة. كانت شركة فيرتوفاينانشيال، واحدة من أكبر شركات التواتر العالي، على وشك طرح أسهمها للجمهور، وهي العملية التي تتطلب منها الكشف عن نموذج أعمالها ونسبة أرباحها. على مدى السنوات الخمس الماضية، لم تخسر فيرتو أية أموال إلا بيوم واحد فقط! هذا صحيح. يوم واحد من بين آلاف الأيام! وما المخاطرة التي تواجهها؟ الاستثمار في أجهزة الكمبيوتر الأسرع، على ما أعتقد.

عائد قليل مقابل الحماية من الخسارة

صديقي وخبير صناديق التحوط "جيه. كايل باس" اشتهر بتحويل مبلغ ٣٠ مليون دولار إلى ٢ ملياري دولار في عامين فقط. إن الحكمة التقليدية تقول إنه بالتأكد

قام بمخاطرة كبيرة للفوز بهذا العائد الضخم. لكن الأمر ليس كذلك؛ فقد قام "كايل" بمراهنة محسوبة جداً ضد فقاعة الإسكان التي كانت تنتشر بسرعة كالنار في الهشيم. وكانت على وشك الانفجار عاجلاً وليس آجلاً. أتذكر تلك الأيام؟ عندما جذب الرهن العقاري غير المؤهلين لشراء كل ما يمكن أن يضعوا أيديهم عليه. المقرضون كانوا يصطفون لتقديم قروض لعلمهم أنه يمكنهم جمعها وبيعها للمستثمرين الذين لا يفهمونها حقاً. وكان من السهل تمييز هذه الفقاعة مادمت تنظر إليها من الخارج. ولكن ذكاء "كايل"، الذي كشف عنه في حديثه في الجزء ٦، تمثل في أنه خاطر فقط بـ ٣ قروش مقابل كل دولار يرتفع سعره. كيف لم يقدم إلا على مخاطر صغيرة لكنه جنى الكثير من الأرباح؟

عندما تحدثت مع "كايل" مؤخراً، شاركني تفاصيل فرصة أخرى لم يكن فيها تناسق بين الخطر/ المكافأة. ما شروط هذه الفرصة؟ كان لديه ضمان ٩٥٪ من استثماره، ولكن عندما تطرح الشركة أسهمها للعامة، سترتفع أسعارها بدون قيود (وسيتوقع عوائد ضخمة!). ولكن إذا ما تغيرت الأمور للأسوأ، فإنه سيخسر ٥٪ فقط. "كايل"، مثل كل المستثمرين العظماء، يأخذ مخاطر صغيرة للحصول على مكافآت كبيرة. إن المخاطرة بدون توافر حماية في حالة هبوط أسعار السوق هي أسهل وصفة لحدوث كارثة.

"كايل، كيف يمكنني أن أقوم بتوصيل هذه النقطة لقرائي؟"

"توني، سوف أخبرك كيف علمت اثنين من الصبية: لقد قمنا بشراء النيكل."

"ماذا كان ذلك، كايل؟" قام الهاتف بمقاطعتهمما "أقسم إنني سمعتك للتوتقول إنك اشتريت مجموعة من النيكل."

"ما سمعته صحيح. كنت أفكر وأنا أقوم بالاستحمام في أحد الأيام، "أين يمكنني الحصول على عائد بلا مجازفة؟"

إن معظم الخبراء لا يحلمون حتى بالتفكير في شيء من هذا القبيل. في أذهانهم، "عائد بلا مجازفة" هو نوع من التناقض اللفظي. أما الخبراء مثل "كايل" فهم يفكرون بشكل مختلف عن القطيع. ومن خلال تحدي الحكمة التقليدية، فإنه يبحث دائماً عن الاستثمارات الصغيرة التي ستعود عليه بمكافآت كبيرة. إن خبير صناديق التحوط الشهير، صاحب واحدة من أكبر الانتصارات في القرن الماضي، استخدم المال الذي حصل عليه بشق الأنفس لشراء... لشراء المال:

لقد استثمر ٢ مليوني دولار في شراء مجموعة النيكل - ما يكفي لملء غرفة صغيرة. ولكن ماذا سيستفيد؟

رغم أن قيمة النيكل تتأرجح، وقت إجراء هذه المقابلة حدثني "كايل" قائلاً: "توني، إن نيكل الولايات المتحدة تبلغ قيمته في حالة صهره نحو ٨, ٦ سنتات اليوم". وهذا يعني أن الـ ٥ سنتات تساوي حقا ٨, ٦ سنتا [٣٦٪ أكثر] في قيمتها المعدنية الحقيقية". من الجنون أن أفكر أننا نعيش في عالم حيث تقوم الحكومة بإنفاق ما يقرب من ٩ سنتات في المجموع (بما في ذلك تكلفة المواد الخام وتكاليف التصنيع) لصنع عملة قيمتها ٥ سنتات. هناك من يلاحظ ذلك في كاييتول هيل؟ ومن الواضح أن هذا لن يستمر طويلاً، ويوماً ما سوف يستيقظ الكونجرس ويغير "المكونات" التي يصنع منها النيكل. وقال "ربما سيكون النيكل القادم واحداً من الصفائح أو الصلب. لقد قاموا بالأمر ذاته مع البنس، عندما أصبح النحاس مكلفاً للغاية في بداية الثمانينيات". من ١٩٠٩-١٩٨٢، كان البنس يصنع من ٩٥٪ نحاساً. اليوم معظمه يصنع من الزنك مع ٥, ٢٪ فقط من النحاس. اليوم واحد من تلك البنسات القديمة تبلغ قيمته ٢ سنت! (هذه ليست قيمته في حالة صهره، هذا هو الثمن الذي سيدفعه جامعو العملة!) وهذا عبارة عن ١٠٠٪ أكثر من قيمته الاسمية. إذا كنت قد استثمرت في البنسات منذ زمن طويل، كنت قد ضاعفت أموالك بدون أي خطر، وكنت لن تضطر حتى لصهر البنسات!

أعترف بأن الأمر بدا غريباً في البداية، ولكن "كايل" كان يتحدث بجدية حيث قل: "إذا استطعت أن أسحب رصيدي النقدي بأكمله وأضغط على زر لتحويله إلى النيكل لقممت بذلك على الفور"، ثم صاح قائلاً: "لأنك حينها لن يكون لديك ما يدعوك للقلق حول مقدار المال الذي ستجنيه. فالنيكل سيظل دائماً يساوي نيكل". وسوف يساوي رصيده ٣٦٪ أكثر - ومثل البنس، من المحتمل أن يساوي ١٠٠٪ أكثر في المستقبل، بمجرد أن تقوم الحكومة بتقليل تكلفة تصنيع النيكل.

كان "كايل" أكثر من مجرد متحمس؛ فلقد حدثني قائلاً: "من أين يمكنني الحصول أيضاً على عائد خالٍ من المخاطر تبلغ نسبته ستة وثلاثين في المائة! وإذا ما كنت مخطئاً، فسيظل لدي المبلغ الذي بدأت به". بالتأكيد، إن صهر النيكل (حالياً) يعتبر عملاً غير قانوني، ولكن النقطة المهمة هي أنني لن أحتاج إلى إدايته

لأنه بمجرد أن يتم تغيير الطريقة التي يصنعون النيكل بها، سيصبح النيكل القديم أكثر قيمة من قبل بسبب ندرته".

بالطبع لست بحاجة لقول إن صبيته فهموا الدرس وقاموا بشراء صناديق من العملات وتخزينها بوحدات التخزين. الآن، هل يمكن أن تفكر قائلاً: "حسنًا، هذا أمر عظيم بالنسبة لـ "كايل"، الذي لديه الملايين أو حتى المليارات التي يمكنه استثمار جزء منها، ولكن كيف يمكن أن ينطبق هذا الكلام على أنا؟" بالطبع لا يستطيع المستثمرون العاديون الحصول على المكسب دون مواجهة بعض الخسارة - أن يتمتعوا بحماية الأصول بالإضافة للاستفادة من ارتفاع سعر الأسهم. فكر مرة ثانية.

إن مستوى الإبداع المالي الذي دفع التجار أصحاب التواتر العالي من كيان غير موجود إلى قوة مهيمنة في غضون عشر سنوات فقط قد أثر على مناطق أخرى من التمويل كذلك. وبعد انهيار عام ٢٠٠٨، عندما أعرض الناس عن الأسهم، قامت بعض العقول المبتكرة جدًا في أكبر البنوك في العالم بالتوصل إلى طريقة لفعل المستحيل: السماح لي ولكم بالمشاركة في مكاسب سوق الأسهم دون المخاطرة بأي من أصولنا!

قبل أن تتجاهل هذه النقطة، دعني أخبرك بأنني أنا شخصيًا لدي وثيقة أصدرها ودعمها واحد من أكبر البنوك في العالم، وتمنحني هذه الوثيقة ١٠٠٪ حماية لأصولي، وإذا ما ارتفع السوق، أحصل على قطعة كبيرة من مكاسب السوق ولكن إذا انهارت السوق، أستعيد كل أموالي. أنا لا أعرف عنك شيئًا، ولكن أنا سعيد جدًا للتخلي عن نسبة من المكسب في مقابل حماية نفسي من الخسائر التي قد تواجهها محفظة الاستثمار الخاص بي.

هذا بالنسبة لي. لقد وصلنا إلى مرحلة في الولايات المتحدة؛ حيث يعتقد معظمنا أن الخيار الوحيد بالنسبة لنا كي تنمو ثروتنا ينطوي على اتخاذ مخاطر هائلة. إن الخيار الوحيد المتاح لنا هو مواجهة تقلبات سوق الأسهم. ونحن بطريقة ما نواسي أنفسنا بحقيقة أن الجميع في قارب واحد. حسنًا، خمن ماذا؟ هذا ليس صحيحًا! لسنا جميعًا في القارب نفسه!

هناك الكثير من القوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمن المثل، بينما يواجه البعض العديد من المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن من الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبراء. الأثرياء. نسبة الـ ١٪ هؤلاء الذين ليسوا على استعداد للمضاربة بأموال حصلوا عليها بشق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠، ٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضاً؟

في عالم الاستثمار، أخذ كعكتك وتناولها يعني كسب المال عندما تصعد السوق، وعدم خسارة أي مبلغ في حالة انخفاض السوق. فنحن نركب المصعد ونتجه به لأعلى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهمية كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كاملاً من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتح الشهية الجيزة أدناه صمم لطرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقاً والتي تنفد بأن كل أموالك يجب أن تحمل موجات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيد من التفصيل في الجزء ٥) لتحقيق عائدات قوية مع التواجد في مياه أكثر هدوءاً.

١. سندات بمعدلات فائدة متصاعدة. وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحة اليوم، ولكن، للأسف، نادراً ما تعرض لعامة الناس لأن المستثمرين أصحاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فإن المستشار المالي الموثوق به قادر على منح الأفراد سبيلاً للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

السندات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبر البنوك في العالم). يصدر لك البنك سنداً في مقابل إقراضه أموالك. في نهاية الفترة الزمنية (وتسمى أيضاً المدة)، يضمن لك البنك دفع: استعادة ١٠٠٪ من ودائعك أو نسبة مئوية معينة من مكاسب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

هذا صحيح. فسأحصل على كل أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

هناك الكثير من القوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمن المثل، بينما يواجه البعض العديد من المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن من الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبراء. الأثرياء. نسبة الـ ٠.١٪ هؤلاء الذين ليسوا على استعداد للمضاربة بأموال حصلوا عليها بشق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠، ٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضاً؟

في عالم الاستثمار، أخذ كعكتك وتناولها يعني كسب المال عندما تصعد السوق، وعدم خسارة أي مبلغ في حالة انخفاض السوق. فنحن نركب المصعد ونتجه به لأعلى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهمية كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كاملاً من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتح الشهية الجيزة أدناه صمم لطرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقاً والتي تفيد بأن كل أموالك يجب أن تحمل موجات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيد من التفصيل في الجزء ٥) لتحقيق عائدات قوية مع التواجد في مياه أكثر هدوءاً.

١. **سندات بمعدلات فائدة متصاعدة.** وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحة اليوم، ولكن، للأسف، نادراً ما تعرض لعامة الناس لأن المستثمرين أصحاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فإن المستشار المالي الموثوق به قادر على منح الأفراد سبيلاً للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

السندات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبر البنوك في العالم). يصدر لك البنك سنداً في مقابل إقراضه أموالك. في نهاية الفترة الزمنية (وتسمى أيضاً المدة)، يضمن لك البنك دفع: استعادة ١٠٠٪ من ودائعك أو نسبة مئوية معينة من مكاسب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

هذا صحيح. فسأحصل على كل أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

فسأحصل على نسبة من الأرباح. أطلق على هذه السندات مسمى "السلامة المنظمة" وماذا عن الأرباح؟ أنا عادة لا أحصل على كل الأرباح؛ ولذلك عليك أن تسأل نفسك إذا كنت على استعداد للتخلي عن جزء من الربح لحماية أصولك. كثير من الناس سيقولون نعم. هذه الحلول تصبح قيمة بشكل خاص عندما تأتي إلى تلك النقطة في حياتك، على مقربة من أو في أثناء التقاعد؛ حيث لا تستطيع أن تتحمل أية خسائر كبيرة. عندما لا تستطيع تحمل عام آخر مثل عام ٢٠٠٨.

وبالنسبة للراغبين في اتخاذ مزيد من المخاطر، بعض السندات توفر مزيداً من الربح إذا كنت على استعداد لاتخاذ المزيد من المخاطر في حالة حدوث خسارة. على سبيل المثال، هناك سند متوافر اليوم يعطيك ٢٥٪ حماية من الخسارة "وسادة هوائية"، من ثم يجب أن تهبط السوق لأكثر من ٢٥٪ كي تخسر أنت. وفي المقابل نظراً لتحمل المزيد من المخاطر، سوف تعطيك أكثر من ١٠٠٪ من الأرباح. وهناك سند متوافر في الوقت الحالي يقدم ١٤٠٪ من الأرباح إذا كنت على استعداد لاستيعاب خسائر تتجاوز حدود الـ ٢٥٪؛ لذا إذا صعد السوق بنسبة ١٠٪ خلال المدة المحددة، فسوف تحصل على ١٤٪ في المقابل.

إذن ما سليات هذه السندات؟ أولاً، مستوى جودة الضمان يتوقف على مستوى الضامن! لذلك فمن المهم أن تختار واحداً من أقوى / أكبر البنوك في العالم، بنكاً ذا ميزانية قوية جداً. (ملاحظة: كان ليتمان براذرز بنكاً قوياً جداً حتى انهيار. هذا هو السبب في أن العديد من الخبراء يستخدمون البنوك الكندية؛ لأنها تميل إلى أن تكون أقوى من الناحية المالية).

ما التحدي المقبل؟ التوقيت الخاص بك يمكن أن يكون بعيداً. دعونا نفترض أنكم تملكون سندات؛ مدته خمس سنوات، وخلال السنوات الأربع الأولى، كانت السوق صاعدة، بالطبع ستشعر بارتياح خلال هذه الفترة. ولكن إذا وقع انهيار السوق في السنة الخامسة، سيظل بإمكانك الحصول على أموالك، ولكنك لن تحصل على أي من تلك المكاسب. أنت أيضاً قد تكون لديك سيولة محدودة إذا احتجت لبيع هذا السند قبل نهاية المدة المحددة.

ومن المهم أيضاً أن نلاحظ أنه ليست كل السندات متساوية. مثل جميع المنتجات المالية، هناك إصدارات جيدة وإصدارات سيئة. معظم شركات

التجزئة الكبرى تباع لك السندات التي تفرض عمولات كبيرة، تكلفة تأمين، ورسوم توزيعات. كل هذه النفقات سوف تخصم من أرباحك المحتملة. إن الحصول على السندات من خلال خبير ائتماني محترف (مستشار الاستثمار المعتمد) سيخلصك من تلك الرسوم. والتخلص من تلك الرسوم، سيرفع الأداء. المستشار المالي سيساعدك أيضاً علي التأكد من أنك تملك السند الأكثر فاعلية من ناحية الضرائب حيث إن شُعب الضرائب يمكن أن تختلف.

٢. **شهادات الإيداع المرتبطة بسوق الأوراق المالية.** بدايةً: هذه ليست الشهادات الخاصة بجدك. في عالم اليوم وهذا العصر، مع انخفاض أسعار الفائدة، لا تستطيع شهادات الإيداع التقليدية مواكبة التضخم. وهذا جعلها تكتسب اسم "شهادات الوفاة" ككنية لأن القوة الشرائية الخاصة بك يتم قتلها ببطء. وأنا أكتب هذا الكتاب، تدفع الأسطوانة العادية ذات العام الواحد ٢٣, ٠٪ (أو ٢٣ نقطة أساس). هل يمكنك أن تتخيل استثمار ١٠٠٠ دولار لمدة عام والحصول على عائد قدره ٢, ٣٠ دولار؟ المستثمر العادي يسير إلى أحد البنوك وهو على استعداد لقبول ٢٣ نقطة أساس. لكن المستثمرين الأثرياء، المحترفين، سوف يضحكون ويرفضون ذلك رفضاً قاطعاً؛ فهذا المبلغ لا يكفي لشراء فنجان قهوة! أوه، وستظل مضطراً لدفع الضرائب على هذا العائد الذي يبلغ ٢, ٣٠ دولار — معدل ضريبة أعلى من ضريبة الدخل العادي (مقارنة بنسبة الضريبة الاستثمارية)، الذي هو أقل بكثير تاريخياً!

شهادات الإيداع التقليدية تعتبر مربحة جداً للبنوك لأنها يمكن أن تستدير وتقرض أموالك في مقابل ١٠ إلى ٢٠ ضعف سعر الفائدة التي يدفعونها لك. نسخة أخرى من اللعبة الخاصة بالمحترفين؛

شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق (ماركت لينكد سي ديز) مشابهة لسندات معدلات الفائدة المتصاعدة، ولكنها تشمل التأمين من شركة فيدرال ديپوزيت إنشورانس (FDIC). ها هي كيفية عملها.

شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق، مثل الإصدارات التقليدية، تعطيك عائد مضمون صغيراً (قسمة) إذا كانت السوق ترتفع، ولكن يجب عليك أيضاً المشاركة في حالة الخسارة. ولكن إذا انخفضت السوق، تستعيد الاستثمار الخاص (بالإضافة إلى العائد الصغير الخاص بك)، فضلاً عن أنك لديك تأمين مؤسسة FDIC طوال الوقت. وبالمثل، يتم تقييد أموالك بمدة زمنية

تتراوح بين سنة واحدة أو سنتين (في حين أن السندات السابق ذكرها قد تطول مدتها إلى خمس وسبع سنوات). لأعطيك مثالاً من واقع الحياة، اليوم هناك شهادات إيداع تدفع سعر الفائدة نفسه بالضبط مثلها مثل الأسطوانات التقليدية (٢٨، ٠٪)، ولكنها أيضاً تسمح لك بالمشاركة في ما يصل إلى ٥٪ من مكاسب السوق. إذن حتى لو كان السوق وصلت إلى ٨٪ إجمالاً، ستحصل على ٥٪. في هذا المثال، ربحت أكثر من ٢٠ ضعف العائد الذي تحصل عليه من شهادات الإيداع التقليدية مع الحماية نفسها من FDIC! ولكن مرة أخرى، إذا انخفضت السوق فلن تخسر شيئاً. ضع في اعتبارك أن المعدلات تتغير باستمرار في هذا المجال. قد تكون المعدلات أكثر جاذبية في أوقات معينة مما كانت عليه في أوقات أخرى. في عام ٢٠٠٨، عندما كانت البنوك تكافح وتبحث عن ودائع، كان لديهم اتفاق رائع لم يقدر رفيقي وصديقي "أجاي جوبتا"، وهو أيضاً مستشاري الاستثماري المعتمد، على رفضه. كان السند يتمتع بحماية ١٠٠٪ من الأصول مع التأمين من مؤسسة FDIC. وارتبطت القيمة بمحفظة متوازنة من الأسهم والسندات، وعندما تم الاتفاق فعلياً، قال إنه سيحصل على متوسط ٨٪ سنوياً بدون أية مخاطرة!

وعلى الرغم من ذلك، لا بد لي من تحذيركم مرة أخرى، أن عقد هذه الصفقات مباشرة مع البنوك غالباً ما ينطوي على مجموعة من النفقات والرسوم. على العكس، عقد هذه الصفقات من خلال مستشار ائتماني سيزيل عادة جميع العمولات والرسوم التي قد تفرضها شركة التجزئة، وبالتالي فإن نسبة الأداء/المدة ستكون أفضل بالنسبة لك.

٣. **الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت.** اسمحوا لي أن أكون أول من يقول إن هناك الكثير من منتجات الدفعات المالية السنوية في السوق. ولكن من خلال بحثي ومقابلات مع بعض من كبار الخبراء في البلاد، اكتشفت أن هناك أنواعاً أخرى من هذه الدفعات يستخدمها المستثمرون المحنكون الآن كأداة أخرى للحصول على المكسب دون التضطر من الخسارة.

الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت هي نوع من الدفعات التي كانت موجودة منذ منتصف التسعينيات ولكن لم تشتهر إلا مؤخراً. والدفعات المنظمة بشكل صحيح توفر الخصائص التالية:

- حماية ١٠٠٪ لرأس المال، تضمنها شركة التأمين؛ ولهذا يجب علينا اختيار شركة تأمين ذات تصنيف مرتفع وتاريخ طويل في الوفاء بالوعود - غالباً لقرنٍ أو أكثر.
- المشاركة في الربح وعدم التأثر بالخسارة، مثل سندات معدلات الفائدة المتصاعدة وشهادات الإيداع المرتبطة بسوق الأوراق المالية، فإن هذه الدفعات المالية تسمح لك بالمشاركة عندما تذهب السوق صعوداً ولكن لا تخسر إذا ما انخفضت السوق. كل المكاسب تكون خاضعة للضريبة المؤجلة، أو إذا تم تملكها داخل نظام التقاعد الفردي روث، فلن تدفع الضرائب على العوائد.
- وأخيراً، وربما الأهم من ذلك، بعض الدفعات المالية السنوية ذات المؤشر الثابت توفر القدرة على خلق تيار دخل سيكفيك مدى العمر. راتب مدى الحياة! فكر في هذا الاستثمار باعتباره معاشك الخاص. مقابل كل دولار تقوم بإيداعه، تضمن لك شركة التأمين دخلاً شهرياً ثابتاً عندما تقرر أنك بحاجة إليه. تقوم شركات التأمين بهذا العمل بنجاح منذ ٢٠٠ سنة. سنبحث هذه الإستراتيجية بمزيد من التعمق في الجزء ٥.

تحذير

قبل أن ننتقل، اسمحوا لي بأن أكون واضحاً جداً بشأن نقطة واحدة: هذا لا يعني أن جميع الإصدارات من هذه المنتجات والإستراتيجيات تعتبر عظيمة. البعض يفرض رسوماً وعمولات عالية، رسوماً خفية، وهكذا. آخر شيء أريده هو أن يستغل مندوب مبيعات ما هذه الصفحات القليلة ليبيع لك شيئاً ما ليس في مصلحتك الخاصة. وعندما نتعمق في هذه الحلول في الجزء ٥، سوف أعطيك قائمة محددة من المخاطر التي يجب أن تتجنبها فضلاً عن قائمة بالأشياء التي تريد التأكد من أنك تحصل عليها عند استخدام هذه الحلول.

أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه

الهدف من هذا الفصل هو لفت انتباهك للطرق التي ستمكنك من الحصول على كمكتك وأكلها أيضاً. أحياناً، عندما تتحمل المياه المتقطعة لفترة طويلة، تبدأ في

الاعتقاد أنه لا يوجد خيار آخر. وتسمى هذه النزعة بـ "العجز المكتسب". لكن أصحاب الخبرة لا يفكرون بهذه الطريقة. بداية من "بافيت" وحتى "برانسون"، جميعهم يبحثون عن فرصة لا تتساوى فيها نسبة المخاطر / المكافأة. المستثمرون المحنكون ليسوا عاجزين، ولا أنت. في كل مجال من مجالات الحياة، أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه. وقد حان الوقت لرفع مستوى طموحاتك.

مدي التقدم الذي أحرزناه

لقد أحرزنا بعض التقدم المهم! دعونا نلخص الخرافات التي قمنا بدحضها والحقائق التي قمنا بكشفها حتى الآن:

- لقد تعلمنا أنه لا أحد يتفوق على السوق (باستثناء قلة) باستخدام صناديق المؤشر منخفضة التكلفة التي تحاكي السوق، يمكننا أن نتفوق على ٩٦٪ من صناديق الاستثمار وعلى العديد من صناديق التحوط. مرحبًا بكم في مقدمة مجموعة الأداء!
- بما أن صناديق الاستثمار التي تختار الأسهم تفرض علينا رسومًا عالية للغاية (أكثر من ٣٪ في المتوسط)، يمكننا أن نخفض رسوم استثمارنا بنسبة ٨٠٪ أو حتى ٩٠٪. هكذا سيتضاعف حجم أموالك عند التقاعد أو سيقبل عدد السنوات التي سوف تستغرقها للوصول إلى الاستقلال المالي. دعونا نفكر في ذلك لثانية واحدة!
- لقد تعلمنا الفرق بين الجزار واختصاصي التغذية – بين الوسيط والمستشار المالي الموثوق به. ونحن نعرف الآن إلى أين نذهب للحصول على المشورة الصادقة (التي قد تكون أيضًا معفاة من الضرائب).
- تعلمنا كيفية خفض رسوم خطة التقاعد من خلال استخدام سبل منخفضة التكلفة. يمكنك أن ترى الخطة الخاصة بك عن طريق استخدام أول مدقق رسوم في هذا المجال، ومرة ثانية، مدخرات التكاليف هذه سوف تتراكم وتضاف إلى رصيد حسابنا وتعيد المال مرة أخرى في جيب أسرتنا. (لأصحاب الأعمال، أظهرنا كيف يمكنك الالتزام بالقانون والحد من المسؤولية الخاصة بك).
- تعرفنا على خطة روث للتقاعد وكيف يمكننا حماية أنفسنا من ارتفاع الضرائب عن طريق دفع الضرائب اليوم وعدم دفعها مرة أخرى أبدًا (على الأرباح أو السحب).

- علمنا أن الصناديق ذات التاريخ المستهدف ليست مكلفة فقط ولكن أيضًا قد تكون أكثر عدوانية أو تقلبًا مما كنت تعتقد. وإذا كنت ترغب في استخدام صناديق الاستثمار ذات التاريخ المستهدف، فإنه يجب أن تلتزم بمزود منخفض التكلفة مثل فانجارد. وفي وقت لاحق، سوف تتعلم أيضًا كيفية توزيع الأصول الخاصة بك بدلاً من الدفع لصناديق الاستثمار ذات التاريخ المستهدف لتفعل ذلك نيابة عنك.
- تعلمنا أن الدفعات المالية السنوية المتغيرة هي تطور لمنتج مالي يبلغ من العمر ٢٠٠٠ عام، ولكن هناك دفعات تقليدية (ثابتة) أخرى توفر ما لا يوفره أي منتج آخر وهو: دخل مضمون مدى الحياة!
- وأخيرًا، تعلمنا أن الثروة من دون مخاطر هي أمر محتمل. بالتأكيد، هناك خطر في كل شيء، ولكننا أدركنا أن بعض السبل سوف تسمح لنا بالمشاركة بالربح عندما تذهب السوق صعودًا، ولن نخسر رأس مالنا عندما تهبط السوق.

هل بدأت عيناك في التفتح؟ وهل تمت إزالة العصابة؟ كيف ستكون حياتك مختلفة الآن بعد أن عرفت الحقيقة؟ تحطيم هذه الخرافات هو الأساس لخلق الاستقلال المالي الحقيقي. أنا أريد منك أن ترى وتسمع، وتشعر، وتعلم أن اللعبة يمكن كسبها. إذا كانت هذه الخرافات مثيرة للقلق، فلا بأس! لقد كانت كذلك بالنسبة لي عندما اكتشفت الحقيقة. دعها تدفعك إلى الأمام لجعل الاستقلال المالي ضرورة في حياتك، وإعلان أنك لن تسمح لأحد باستغلالك مرة أخرى.

سنحدث عن ذلك بالتفصيل ونحظى ببعض المتعة في الجزء ٣. في هذا الجزء سنحول أحلامنا إلى واقع من خلال وضع خطة قابلة للتنفيذ ومثيرة. وإذا كان هذا لا يحدث بسرعة كافية بالنسبة لك، فسوف نظهر لك كيفية تسريع العملية وجعلها أقرب إلى مستقبلك.

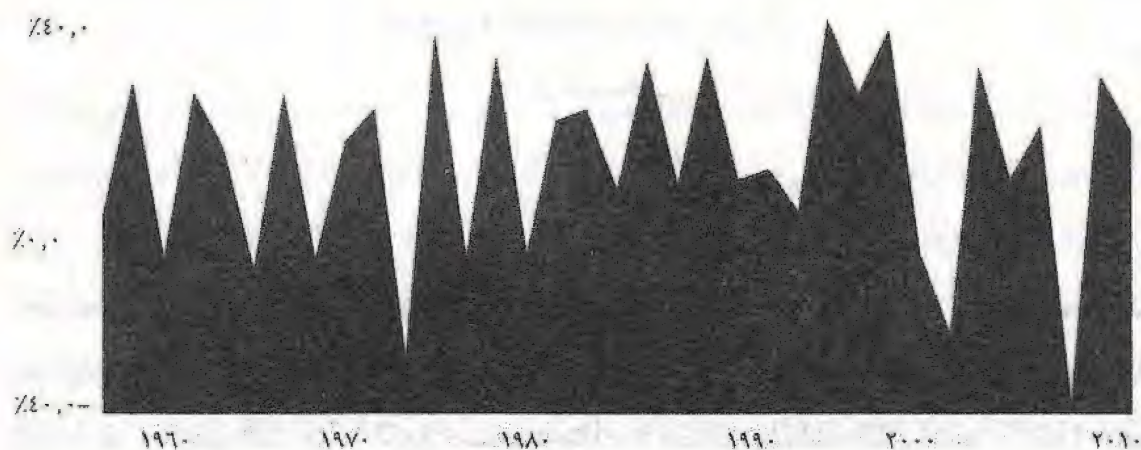
ولكن أولاً، يجب القضاء تمامًا على الخرافة الأخيرة. ولكن خلافًا للخرافات الأخرى، إنها ليست واحدة قد باعها لك شخص آخر. إنها القصة التي بعثها لنفسك. إنها الخرافة أو الأكذوبة التي منعتك من اتخاذ أي إجراء في الماضي. حان الوقت لتحقيق إنجاز ما! دعونا نحطم قيودكم من خلال اكتشاف الأكاذيب التي نقولها لأنفسنا.

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

يمكن "لمخطط كهربائية قلب السوق"

هذا أن يودي بحياتكم !!

عائدات مؤشر إس أند بي ٥٠٠[®] السنوية (١٩٦٠-٢٠١٠)



مدى التغير بالنسبة المئوية في مؤشر إس أند بي ٥٠٠ على مدار ٥٠ عامًا

الفصل ٧-٢

الخرافة رقم ٧:

"الأكاذيب التي نقنع أنفسنا بها"

اسع وراء الحقيقة وستجد سبيلاً.

— فرانك سلوتر

حسنًا لنكن واقعيين هنا. لقد انتهينا من مناقشة خرافات التسويق والاستثمار التي تم الترويج لها على مدار السنين، والتي تكلفنا الكثير، وتعود بالنفع على المؤسسات الكبيرة. ويطيّنني أنك ربما تكون صدمت بتلك الحقائق ولكنك الآن تشعر بالقوة. فأنت تعلم الآن ما عليك تجنبه وما عليك فعله لتحقيق النجاح.

ولكن مازالت هناك خرافة أخيرة علينا مناقشتها. الخرافة التي تقول إن السبب وراء عدم نجاحنا، عدم إنجازنا، عدم تطورنا، هو شخص ما أو شيء ما خارج نطاق سيطرتنا. أو الاعتقاد البديل الذي يقول إننا نفتقر إلى ما يؤهلنا إلى إتقان هذا الجزء من حياتنا. ولكن ها هي الحقيقة بين يديك: الشيء البديهي الذي قد يعوق معظمنا ويمنعنا من تحقيق تقدم ملموس في حياتنا ليس القيود التي يفرضها الآخر علينا، بل أفكارنا ومفاهيمنا المقيدة التي تحد من قدرتنا. بصرف النظر عن مقدار نجاحنا كبشر، بغض النظر عن مدى ثرائنا شخصيًا، ومهنيًا، وروحانيًا، وعاطفيًا، فهناك دائمًا مستوى آخر. وللوصول له علينا أن نتحرى الصدق مع أنفسنا. نكون صادقين فيما يتعلق بمخاوفنا اللاواعية. ماذا أقصد؟

كل فرد يهاب الفشل بنسبة معينة؛ في بعض الأحيان انتابنا جميعًا شعور بالخوف من أننا ربما لم نبذل قصارى جهدنا. حتى عندما نعرف ما يجب القيام به، قد نهاب من تنفيذ خططنا. ونتيجة لذلك، بدلًا من مواجهة المخاوف الطبيعية لدينا، ماذا نفعل؟ نخترع القصص. قصصًا بشأن لم لا نستطيع أن نكون حيث نريد.

لماذا لا نتمتع بالذكاء الكافي، لِمَ لَمْ نحقق نجاحًا كافيًا، لماذا لم نتمتع برشاقة أكثر، لماذا لم نكن أغنياء، لماذا لم يقع أحدهم في حبنا أو لماذا لم نقع في الحب. فدائمًا ما تتعلق قصصنا بقوة خارجة عن سيطرتنا، أو بافتقارنا إلى بعض المواهب أو القدرات الطبيعية. ولكن الموهبة والمهارة هما عنصران أساسيان للنجاح الذي يمكن أن يحققه أي شخص ملتزم حقًا بهدفه. فالمهارات يمكن اكتسابها عندما تتحرر من القيود الذهنية التي تحاصرك وتصف لك مدى صعوبة أو استحالة إتقان شيء ما.

لقد اتخذت أهم قرار مالي في حياتك من خلال تحديد النسبة التي سوف تدخرها من راتبك لتأسيس صندوق استقلالك، من ثم يمكنك الاستفادة القصوى من هذا القرار وصنع آلة النقود التي ستجعلك تجني الأموال وأنت نائم مطمئن. ولقد استفضنا في عرض خرافات التسويق التي كان من شأنها الإيقاع بك خلال رحلتك. إذن ماذا تبقى؟ آخر ما يقف في طريقنا في كثير من الأحيان هو قصتنا، وقيودنا، ومخاوفنا. العقبة النهائية التي علينا مواجهتها هي أنفسنا. لهذا السبب، كان شغفي - لمدة ٢٨ عامًا - هو مساعدة الناس للتغلب على ما يعوقهم - ساعدتهم على ترك ما هم عليه والذهاب إلى حيث يريدون أن يكونوا. لقد كرست حياتي بأكملها لمساعدة الناس على القيام بإنجازات معينة. وبصراحة، بينما يعتقد الكثير من الناس أن هذه الخطوة معقدة؛ اكتشفت أن هناك ثلاثة عناصر تشكل الفارق بين النجاح والفشل على المدى البعيد - بين ما إذا كنت ستظل مكانك، أم ستمضي قدمًا. بين ما إذا كنت ستخلق الأعذار بشأن افتقارك لتلك الإمكانيات أم أنك ستستمتع بالحياة التي تستحقها.

إنجازات باهرة

إذن ما الإنجازات؟ الإنجاز هو أن تستطيع فعل ما اعتقدت أنه مستحيل - عندما لا تتحدث فقط عن شيء ما، بل تتخذ الإجراءات اللازمة لجعله واقعًا. عندما تتخذ خطوة لتغيير عالمك حقًا وتطوره.

غالبًا ما يكون الغضب الذي يعترينا أو الإحباط أو التوتر هو العامل المثير للإنجاز. في لحظة ما نحطم قيودنا: تلك هي المرحلة التي نقول فيها لأنفسنا: "كفى لم يعد بوسعي ذلك". أو يأتينا الإلهام: حيث نلتقي شخصًا يلهمنا ويجعلنا نرى كيف يمكن أن تكون الحياة أكبر من ذلك بكثير، أكبر مما حلمنا. حين نلتقي بشخص يستمتع بحياته طولًا وعرضًا، لديه علاقات رائعة، يتمتع بالرشاقة أو مستقل ماديًا، ومن ثم تتخذ قرارًا قائلًا: "أنا لا أقل عنه أي شيء إنني ذكي مثله تمامًا. ومن ثم سأجد وسيلة لتحقيق ذلك". ما كان مقبولًا قبل هذه النقطة سيكون مرفوضًا. لقد تحررت من قيودك ولن ترجع خطوة للوراء. يمكنك القيام بأمور رائعة حقًا عندما تقرر رسم مسارك، والالتزام بهدف جديد، ووضع معايير مختلفة.

يقول معظم الناس: "استغرق الأمر مني عشر سنوات لإجراء هذا التغيير". لكنهم في الحقيقة لم يستغرقوا عشر سنوات للقيام بهذا الإنجاز؛ فالتحول الحقيقي يحدث في لحظة. لربما استغرق الأمر منك عشر سنوات لتصل إلى النقطة التي أصبحت مستعدًا عندها، أو منفتحًا على أمور جديدة، أو ربما حتى متحمسًا. لكننا لدينا جميعًا إنجازات في حياتنا، وقد حدثت تلك الإنجازات في لحظة واحدة. نصارع مع شيء ما لسنوات - سواء وظيفة أو مهنة أو وزن رغبتنا فيه أو علاقة. نكون في حالة مزرية حتى يأتي علينا يوم ما وننتقل فجأة، "هذا كل شيء".

"أحبك!"

"أستسلم!"

"أنا هنا!"

"لنبدأ!"

الآن في غضون يوم أو ساعة، في تلك اللحظة حياتك كلها ستتغير وإلى الأبد. هل استمرت يومًا في علاقة لفترة طويلة، رغم عدم شعورك بالسعادة، وإدراكك أن الطرف الآخر لا يشعر أيضًا بالسعادة؟ بالطبع وصلت لمرحلة شعرت فيها بعدم القدرة على الاحتمال، بيد أن الخوف من المجهول، والتغيير، والوحدة، منعك من تحريك ساكن؛ فالخوف من الخسارة والشك منعك من اتخاذ فعل يرضيك، ومن ثم استسلمت.

مهما كانت صراعاتك الحالية، فأنا على يقين بأنك حققت إنجازًا ما في مرحلة من حياتك. توقف للحظة وفكر في واحد من إنجازاتك. ما هو الشيء الذي ظللت تصارع معه يوميًا، أو أسبوعيًا، أو شهريًا، أو لسنوات، أو حتى لعقود أو أكثر، حتى

فاض بك الأمر وقررت كسر قيودك؟ هل أصابك سهم الإلهام - أو هل ضقت ذرعاً - بما يكفي ليدفعك لاتخاذ قرار حقيقي لتغيير هذا المجال مرة واحدة وإلى الأبد! ومن ثم اتخذت إجراءات كبيرة وفورية لإجراء تغيير. وقمت بهذا التغيير بالفعل. فمثلاً أقلعت أخيراً عن التدخين، أو تركت العمل الذي يجعلك بائساً، وبدأت عملك التجاري الخاص. أو ربما قد قررت أخيراً البدء في ممارسة الرياضة وتغيير جسمك أو اتخذت قراراً لإنهاء هذه العلاقة الفاشلة.

أريدك أن تتذكر دوماً هذا الإنجاز. تتذكر أنه كان هناك أوقات بدا فيها التغيير مستحيلًا لكنك تغيرت - فعلت المستحيل. لديك القدرة على تغيير كل شيء في حياتك. مهما طال الزمن يمكنك تغيير كل شيء في لحظة، لحظة القرار الحقيقي، القرار الذي تلتزم به. هذا يعد إنجازاً وهناك المزيد من الإنجازات في انتظارك.

الخطوات الثلاث اللازمة لتحقيق إنجازات

في حياتك

هناك ثلاث خطوات لتحقيق إنجازات: ثلاثة عوامل قوى يمكنها، جنباً إلى جنب، تغيير أي وجه بحياتك تماماً. أي عامل وحده قد يعمل، ولكن إن اجتمعت الثلاثة معاً يمكنك بكل تأكيد تغيير أي وجه في حياتك وقلبه رأساً على عقب.

ما أكبر ثلاثة تحديات يواجهها الأمريكيون؟ ما المجالات الثلاثة التي تظهر مراراً وتكراراً مسببة الآلام في حياة الناس؟ مواردنا المالية، وعلاقاتنا، وأجسادنا. كم تعرف من الأشخاص الذين يصارعون مع المال، أو الذين لا يستطيعون الادخار، أو الذين لا يجنون ما يكفي من المال، أو الذين ينفقون أكثر من المطلوب، أو الذين لا يعرفون إلى أية جهة سيجرفهم مستقبلهم المهني؟ وماذا عن العلاقات؟ الرجال والنساء، نحن مختلفون عن بعض تماماً - إن لم نفهم بعضنا البعض؛ قد يتطلب الأمر الكثير من الجهد للحفاظ على العلاقات بيننا، ونفهم متطلبات واحتياجات بعضنا البعض، ولنتواصل بطريقة ودودة وداعمة. ثم هناك أجسادنا. نعيش في زمن حيث ترتفع معدلات السمنة بشكل ملحوظ في العالم الغربي. في الولايات المتحدة، ما يقرب من سبعة من بين كل عشرة أمريكيين يعانون زيادة الوزن (يتم تعريفهم من قبل مراكز التحكم في الأمراض والوقاية منها بأنهم من يمتلكون مؤشر كتلة جسم مقداره من ٢٥,٠ - ٢٩,٩) أو السمنة (مؤشر كتلة الجسم مقداره من ٣٠,٠

أو أكثر). وأصبح لدينا صرع دائم لنحافظ على اللياقة البدنية ونتمتع بالصحة، وأصبحت هذه المشكلة أزمة في جميع أنحاء العالم نظرًا لأن الدول النامية تبنت بعض أنماط الحياة وأنماط الأكل الخاصة بنا.

لماذا طرحت كل هذه النقاط السابقة؟ ما مدى تأثير العلاقات والعادات الغذائية غير الصحية على قدرتك على تحقيق استقلالك المالي؟ حسنًا، إذا أردت تحقيق إنجاز في أي من المجالات التي ذكرتها سواء جسدك، أو علاقاتك، أو موضوع هذا الكتاب - الأموال - فيجب عليك التركيز على ثلاثة أمور. وهم ثلاثة أمور بمثابة ركيزة للنجاح في أي أمر أردت النجاح فيه. إذا أردت تغيير حياتك، بتغيير إستراتيجيتك، وتغيير قصتك، وتغيير حالتك. لنبدأ بالإستراتيجية؛ لأنها النقطة الفاصلة التي يبدأ بها أي فرد رغب في التغيير.

الإستراتيجية الصحيحة

إذا كنت تطلع وتقرأ هذا الكتاب الآن، فأنت في رحلة البحث عن إجابات، عن إستراتيجيات لتتولى السيطرة على أموالك وتؤمن مستقبلك المالي. هدفي في الحياة هو البحث عن إستراتيجيات لتحسين كل مجال من مجالات حياتنا. قضيت الثمانية والثلاثين عامًا الماضية في التركيز على إيجاد إستراتيجيات وأدوات لتحسين حياتنا. أصبحت ناجحًا وأثرت في أكثر من ٥٠ مليون شخص في مائة دولة لأنني لدي شغف عظيم للبحث عن إستراتيجيات بسيطة من شأنها تحقيق إنجازات في حياتنا سواء على مستوى علاقتنا، أو حياتنا المادية، أو حياتنا المهنية، أو عملنا التجاري الصغير المتنامي، سواء فكريًا أو جسديًا أو روحانيًا.

لطالما اعتقدت أن أفضل وسيلة للحصول على نتيجة ما، أسرع وسيلة، هي العثور على شخص نجح فعلاً في تحقيق الإنجاز الذي تسعى أنت لتحقيقه وتتعلم منه وتحاكي كل تصرفاته. إذا كنت تعرف شخصًا كان يعاني زيادة الوزن لكنه تمكن من الحصول على جسم رياضي وصحي فعليك بمحاكاة هذا الشخص.. هل لديك صديق كان يعاني دومًا علاقات فاشلة لكنه ينعم الآن بعلاقة زواج ناجحة يسودها الحب؟ عليك بالافتداء به. هل التقيت شخصًا بدأ من الصفر وطور ثروته وكبرها خلال الوقت؟ تعلم من هذه الإستراتيجيات هؤلاء الأشخاص لم يكونوا محظوظين؛ ببساطة قد نجحوا في فعل أمور مختلفة عن تلك التي تفعلها في هذا المجال من حياتك.

قضيت حياتي كلها صائداً لنجاحات الأفراد؛ لذا لإيجاد إستراتيجية آتت ثمارها، اذهب إلى الأفضل. أولئك الذين حققوا نتائج ونجاحات فعلية على المدى الطويل. وإذا كنت تتبع إستراتيجياتهم - إذا زرعت البذور نفسها التي زرعوها، فاستعد لجني الثمار ذاتها. هذا هو جوهر ما أعنيه عندما أقول: "هناك دائماً دليل على النجاح". وهذا الكتاب الذي بين يديك مليء بأفضل إستراتيجيات النجاح.

الشيء الآخر الذي تستطيع الإستراتيجية الصحيحة القيام به هو توفير أكثر المصادر أهمية بالنسبة لك: الوقت. إذا بدأت بخطة مثبت صحتها - الإستراتيجية الصحيحة - يمكنك فعلياً تحويل عقود من النضال إلى أيام مليئة بالنجاح. بهذه الطريقة ستتجنب الإحباط الذي ينتج عن تعلم أمر لأول عن طريق المحاولة والخطأ. بدلاً من ذلك يمكنك الحصول على النتائج في غضون أيام، بدلاً من سنوات، من خلال التعلم من الأشخاص الذين حققوا النجاح بالفعل. لماذا تخترع العجلة وهي مخترعة بالفعل؟

إذن الآن يظهر في الأفق سؤال عن قوة الإستراتيجية. إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فسيكون بين يديك أفضل إستراتيجيات مالية موجودة في العالم اليوم. أعدك بذلك: لأنها ليست إستراتيجياتي، بل هي إستراتيجيات أفضل المستثمرين في التاريخ. ولكن بقدر شففي بالإستراتيجيات أعلم جيداً أنها وحدها لا تكفي.

لم لا؟ هناك تحديان مهمان يقفان في طريق الاعتقاد بأن الإستراتيجية وحدها تستطيع تغيير حياتك. أولاً، في كثير من الأحيان يتمسك البعض بإستراتيجية خاطئة، والتي حتماً تؤدي إلى خيبة الأمل. مثال: تحاول فقدان الوزن عن طريق تناول ٥٠٠ سعر حراري في اليوم؛ فهذه الإستراتيجية لا يمكن أن تستمر دائماً. أو مثل اعتقادك أنك ستصبح من الأثرياء في غمضة عين فقط بشرائك سهماً عالي القيمة، احتمال يصعب حدوثه.

أين يذهب معظم الناس لتعلم الإستراتيجية؟ أين نبحث عن المشورة والتوجيه؟ في كثير من الأحيان نلجأ لأشخاص فاشلين في المجال الذي نريد تطويره كم عدد المرات التي تحصل فيها الفرد على نصيحة بشأن علاقته من صديقه الذي يعاني علاقة غير ناجحة؟ أو على نصيحة فيما يتعلق باللياقة البدنية من صديق يعاني وزنه، أيضاً؟ كم شخصاً سمع هذه العبارة "إننا لا نستطيع تغيير جسدنا"؟ لماذا يسمعون هذه الرسالة؟ لأنهم محاطون بعائلة وأصدقاء يعانون المشكلة ذاتها؛ لا يتمتعون

باللياقة البدنية. وينطبق الشيء نفسه للحصول على المشورة المالية. فإذا بحثت عن مشورة من شخص فشل في تحقيق ثروة فهذه كارثة في حد ذاتها. وأنت بهذه الطريقة تعزز الاعتقاد بأنه ما من سبيل للنجاح. وبالطبع هذا ليس بصحيح، كل ما هنالك أن هذه الإستراتيجيات لن تجدي.

مهما كانت الإستراتيجيات رائعة، فعليك النظر إلى النتائج.

– وينستون تشرشل

قوة القصة

دعونا نعد إلى أكبر تحدياتنا: علاقاتنا، أجسادنا، ومواردنا المالية. في كل من هذه المجالات، نتعثر بسبب واحد من هذه الأسباب الثلاثة. أولاً، كما ذكرنا أعلاه، أننا نفتقر إلى الإستراتيجية الصحيحة. جميعنا التقينا بنماذج لزوجين حيث لا يتواصل الزوج مع الزوجة في حين أن الزوجة لا تتوقف مطلقاً عن الكلام. لا يستطيع أي منهما تفهم احتياجات الطرف الآخر، فضلاً عن تلبية هذه الاحتياجات. وماذا عن الصديق الذي يتبع حمية ضعيفة باستمرار أو يبحث دائماً عن وسيلة سحرية ليكون فاحش الثراء – مقنعاً نفسه بأنه بدون هذه الطريقة لن يتمكن أبداً من تحقيق الاستقلال المالي. بدون الإستراتيجية الصحيحة، ستفشل. وعندما تفشل، ستخترع قصة واهية: "لن تشعر زوجتي أبداً بالرضا"، "أنا لن أنقص الوزن يوماً"، "الأشخاص الوحيدون الذين يكسبون المال هم الذين يملكون المال بالفعل". تلك القصص التي تثبط الهمة ستعرقنا وتمنعنا من إيجاد الإستراتيجيات الصحيحة، أو حتى إذا كان لدينا الإستراتيجيات المناسبة، ستحول بيننا وبين تنفيذها.

هل تعرف أي شخص من هذا النوع؟ شخص إذا وضعت أمام عينيه الخيار الأمثل سيظل يقول لك: "هذا لا يمكن أن ينجح لأن ..."، سيعرض عليك أكثر من مليون سبب ولن تفرغ جعبته. إذن إذا كانت الإستراتيجيات الصحيحة أمام أعيننا، لماذا لا نستخدمها أحد؟ لماذا لم يحققوا أهدافهم بعد؟ لماذا يكون من الصعب الحفاظ على علاقة عاطفية ناجحة أو المحافظة على وزنك الرشيق؟ ٧٠٪ من الأمريكيين يعانون الوزن الزائد لأن إستراتيجية الرشاقة واللياقة البدنية تبدو معقدة؟ هل المعلومات

ولكن الناس الذين يقومون بالتغيير، الذين ينجزون أمورهم، الذين ينجحون، ويتغيرون، ويتطورون، ويتعلمون، يأخذون إستراتيجيتهم ويربطون بينها وبين قصة جديدة: قصة التمكين، قصة مفادها "يمكنني وسوف أقوم بذلك"، بدلاً من "لا أستطيع ولن أقدم على ذلك". هكذا تتغير القصة من قصة مثبطة للعزيمة إلى قصة التمكين: "أنا لن أكون واحداً من الكثيرين الذين لا يمكنهم فعل ذلك، وسوف أكون واحداً من القلة الذين يفعلون ما يريدون".

مر عليّ وقت كنت أعاني زيادة الوزن بمقدار ٣٨ رطلاً، وكانت قصتي، "أعاني زيادة في الوزن بسبب كبر حجم عظامي ليس أكثر" وهذه حقيقة. لكنني كنت بديناً أيضاً. يمكن أن تكون القصص المثبطة صحيحة، ولكن إذا كانت لن تساعدنا، إذا كانت ستمنعنا من أن نحظى بالحياة التي ننشدها ونستحقها، ففي هذه الحالة علينا تغييرها. لقد كان لدينا جميعنا قصص سيئة في حياتنا.

أنا لا أكسب بما فيه الكفاية.

لا أستطيع ادخار المزيد.

لن أقرأ أبداً. أنا أواجه صعوبة في القراءة.

صديقي السير "ريتشارد برانسون"، رئيس مجلس إدارة إمبراطورية فيرجن، يعاني عسر القراءة، ولكن هذه المشكلة لم تؤثر على حياته بأي شكل من الأشكال. لماذا؟ لأن فكرته أو قصته عن عسر القراءة كانت مشجعة، وليست مثبطة للهمة. لم تكن قصته تتمثل في: "لن أقرأ أبداً"، بل كان مفادها: "أعاني عسر القراءة، لذلك لا بد لي من العمل بجهد لجعل كل شيء يحدث وسوف أفعل ذلك". يمكنك استخدام قصتك، أو السماح لها باستخدامك. وكل شخص لديه قصة تمكين إذا كان يريد العثور عليها. عندما تغير قصتك، يصبح من السهل العثور على الخطأ في حياتك مثلما من السهل العثور على ما هو صحيح. إذا كانت علاقتك لا تتجح، تقول لنفسك إن الأشخاص المناسبين لم يعد لهم وجود، أو إنك مثالي للغاية لتجد من يناسب شخصيتك. هناك دائماً قصة، أليس كذلك؟ القصص تتحكم في عواطفنا، والعواطف هي التي تحرك سلوكنا وأفعالنا.

اسمح لي بأن أطرح عليك سؤالاً: هل تقلق بشأن المال؟ هل قلقك هذا يجعلك مستيقظاً طوال الليل، ويسبب لك الاضطراب بخصوص راتبك القادم، وقسط سيارتك، ورسوم التعليم الجامعي الخاصة بأبنائك، وما إذا كان سيكون لديك ما يكفي من المال لتأخذ قراراً بالتقاعد؟ ما شكل الإجهاد المالي الخاص بك؟ وفقاً

للمعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين ٤٤٪ من الأمريكيين، ما يقرب من نصفنا، يعانون "مستويات عالية" من الضغوط المالية. هل فكرت يوماً في قرارة نفسك قائلاً: "كل هذا التوتر قد يقتلني"؟

حذرت "كيلي ماكجونيغال"، وهي أستاذة علم نفس الصحة في جامعة ستانفورد، من مخاطر التوتر المستمر لمدة عشر سنوات كاملة قبل أن تدرك أنه ربما كانت نصيحتها، وليس التوتر نفسه، هي التي سترسل الناس إلى قبورهم بشكل أسرع. "أنا أحول الحافز [التوتر] الذي يمكنه تقوية الفرد إلى مصدر للمرض". من خلال حدوث طفرة في طريقة تفكيرها، وبعض الأبحاث الجديدة والقوية، غيرت "ماكجونيغال" رأيها تماماً.

هكذا تبنت الرأي الذي ينص على أن التوتر قد يكون مجرد صديقنا. تماماً مثلما تضغط على العضلات لجعلها أقوى (عن طريق رفع الأوزان أو الجري)، يمكن أن يتسبب الضغط النفسي والتوتر في جعلنا أقوى بدنياً ونفسياً أيضاً. تسلط "ماكجونيغال" الضوء الآن على بحث جديد يؤكد أنه عند تغيير رأيك حول الإجهاد أو التوتر، يمكنك فعلياً تغيير رد الفعل الجسدي نحوه. في دراسة استمرت ثمانية سنوات، واجه البالغون الذين تعرضوا "للكثير من التوتر" والذين آمنوا بأن هذا التوتر يمثل ضرراً على صحتهم زيادة قدرها ٤٢٪ في احتمالية مواجهتهم لخطر الموت. (وبالطبع هذه الحقيقة سببت لي نوعاً من التوتر) ومع ذلك، فإن الأشخاص الذين عانوا القدر نفسه من التوتر ولكنهم لم يعتبروه ضاراً بالنسبة لهم لم يتأثروا بأي شكل من الأشكال! تقول "ماكجونيغال" إن العلامات الجسدية الدالة على التوتر (زيادة ضربات القلب، سرعة التنفس، زيادة نسبة العرق) ليست بالضرورة أدلة مادية على القلق أو علامات تدل على أننا لا نتكيف مع الضغط. بدلاً من ذلك، يمكننا أن نفسر هذه الأمور على أنها إشارة لكون جسدنا ينشط ويعدنا لمواجهة التحدي القادم. خلاصة القول لقد أثبت العلم الآن أن الطريقة التي تنظر بها للإجهاد تمثل أهمية كبرى - القصة التي تربط بينها وبين توترك. عندما تقول لنفسك إن التوتر مفيد لك وليس ضاراً، فهذا يعني الفرق بين نوبة قلبية ناجمة عن الإجهاد في الخمسين من العمر والعيش بصحة جيدة حتى تبلغ التسعينيات.

النجاح هو خيارى الوحيد، والفشل ليس كذلك.

– أغنية Lose Yourself ، إمينيم

إذن ما القصة التي كنت تسردها لنفسك عن المال؟ ما الذي يمنعك من تحقيق الأحلام المالية الخاصة بك؟ هل تقول لنفسك إنه من السابق لأوانه البدء في الادخار؟ أو إن الأوان قد فات للبدء في إعادة بناء الاستثمارات الخاصة بك؟ أو إنك لا تربح ما يكفي من المال لتدخر منه جزءًا جانبيًا؟ أو أن النظام يعمل ضدك فما الذي يجعلك تقدم على المحاولة؟ ربما تكون قصتك هي: "إن الحكومة قد أثقلتنا بالديون، والنظام المالي في حالة من الفوضى"، أو "أنا لا أجد التعامل مع الأرقام". إليك هذا النبأ العظيم: ليس من الضروري أن تكون كذلك! إذا كان لديك هاتف وآلة حاسبة أو يمكنك تحميل التطبيق الخاص بنا على هاتفك، أو يمكنك الإجابة عن ستة أسئلة بسيطة عن المكان الذي أنت فيه اليوم، وأين تريد أن تذهب، وما أنت على استعداد للقيام به للحصول على خطة مالية، عندئذ ستفهم بوضوح كيف يمكن أن تكون مستقلًا من الناحية المالية.

ربما تكون قصتك هي "تكوين الثروة يحتاج إلى المال". واحدة من أول الأشخاص الذين شاركتهم نسخة مبكرة من هذا الكتاب كان لديها اعتقاد أساسي مفاده "لن أنعم بالاستقلال المالي ما لم تكن لدي وسيلة لكسب الكثير من المال. يمكن للأشخاص الذين يبدؤون بالكثير من المال جمع الملايين، ولكن هذا الكلام لا ينطبق علي". بعد أن قرأت الفصل المتعلق ببناء آلة المال الخاصة بك مع "ثيودور جونسون" الذي لم يجن قط أكثر من ١٤٠٠٠ دولار سنويًا، ومع ذلك حول هذا الرقم إلى ٧٠٠ مليون دولار على مدار حياته - ألقت بقصتها من النافذة. "ثيودور" لم يكن محظوظًا. كل ما هنالك أنه استخدم نظامًا بسيطًا، النظام نفسه الذي أنت على وشك تعلمه. وها هي قصتها الجديدة، وقد تكون قصتك أنت أيضًا: "إذا استطعت فقط باستخدام نظام الفائدة المركبة هذا، فسأتمكن من تكوين الكثير من المال، ويمكنني أن أذهب حيثما أريد، وأعيش كيفما أريد، ويمكنني أن أحظى بالاستقلال المالي. لا توجد حدود ما عدا تلك التي أفرضها على نفسي".

أحد أهم إنجازاتي المالية قد حدث بسبب تغيير مهم في القصة. نظرًا لأنني نشأت كشخص فقير، دائمًا ما كنت أربط بين نقص المال والألم الذي يشعر به كل فرد في الأسرة؛ لذا أقسمت في وقت مبكر أنني لن أنجب حتى أتمتع بالنجاح المالي. أقسمت أنني يومًا ما سأكون ناجحًا جدًا ماليًا حتى لا تواجه عائلتي مطلقًا أيًا من الذل والإحباط والألم الذي عشته بطفولتي بسبب عدم القدرة على دفع الفواتير أو توفير الطعام.

وقد وفيت بقسمي هذا. بحلول الوقت الذي كان عمري فيه ١٨ عاماً، كنت أكسب ١٠٠٠٠ دولار في الشهر، والذي بدا في ذلك الوقت مبلغاً ضخماً من المال. وهو لا يزال كذلك حتى الآن. كنت متشوقاً للغاية، ركضت إلى أصدقائي من مجتمعي، الشباب الذين نشأت فقيراً بينهم وقلت: "دعونا نذهب لنحتفل: دعونا نطير إلى مصر ونسابق الجمال بين الأهرامات". لقد كان هذا الحلم يراودني منذ كنت صبياً صغيراً. والآن يمكنني مشاركة هذا الحلم مع أصدقائي. ولكن الاستجابة كانت غير متوقعة بالنسبة لي: "تمهل قليلاً أيها الثري". مستوى الازدراء الذي حصلت عليه من شباب فكرت أنهم أصدقائي أثر في للغاية. لم أكن أتباهى بأموالي. أنا ببساطة أردت مشاركة ثروتي مع أصدقائي، وخلق تجربة مغامرة حقيقية. لكنني اضطررت إلى إعادة تقييم الموقف. ومن ثم خلقت قصة جديدة: اعتقاد مفاده أنك قد تبلي بلاء حسناً، ولكن عليك أن تفيد غيرك وإلا فسينتقدك الآخرون. إذا اكتفيت بتحقيق تقدم من الناحية المالية لن يعجب الناس بك.

لذا لسنوات، أبلت بلاء حسناً في حياتي وعملي، ولكن دخلي لم يَنَم بشكل كبير. حتى وصلت إلى نقطة تحول، مرحلة في حياتي فكرت فيها قائلاً: "هذا أمر مثير للسخرية. إذا كان بإمكانني تطوير مستوى ذكائي، هل يجب أن أفعل ذلك؟" وكانت الإجابة: "بالطبع!" إذا كان بإمكانني تجربة المزيد وتقديم المزيد من الحب، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع! إذا كان بإمكانني توسيع قدرتي على العطاء، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع. إذا كان بإمكانني كسب المزيد وتوسيع الثروة المالية الخاصة بي، هل يجب أن أفعل ذلك؟ وكان الجواب: "بالطبع!" لأول مرة، شعرت بنوع من التردد. لماذا بدا التوسع في كل منطقة أخرى من حياتي طبيعياً، ولكن عندما وصلت المسألة إلى المال، فجأة بدا الأمر مختلفاً؟ لماذا؟ هذا أمر غير مفهوم.

ولكنني عرفت الحقيقة. كنت أشعر بخوف عميق وغير واعي من أن الناس سوف تصدر أحكاماً ضدي لأنني قد توسعت في هذا المجال أيضاً. أردت إرضاء الجميع، أردت أن أكون محبوباً بشدة لدرجة أنني لا شعورياً لم أجعل النجاح المالي أمراً خاطئاً فحسب، بل دمرت أيضاً نجاحي الشخصي. مثل الكثير من الناس، قلت لنفسني إن المال ليس شيئاً روحانياً. يا له من أمر جنوني! أي شخص يصبح من الأثرياء حقاً يعرف الحقيقة - الطريقة الوحيدة لتصبح ثرياً، وتظل من الأثرياء، هي العثور على سبيل لبذل المزيد من الجهد لصالح الآخرين في أي مجال يقدره الناس حقاً. إذا أصبحت نعمة في حياة الناس الآخرين، ستحظى أنت أيضاً بالكثير من النعم. المال

هو نعمة واحدة فقط من تلك النعم، ولكنه يظل نعمة. إنه ببساطة شكل آخر من أشكال الاستقلال والوفرة.

المال ليس أكثر من انعكاس لإبداعك، لقدرتك على التركيز، ولقدرتك على إضافة قيمة والحصول على عائد. إذا كنت تستطيع إيجاد وسيلة لخلق قيمة، أي إضافة قيمة لعدد هائل من الناس، ستكون لديك فرصة للحصول على كمية هائلة من الوفرة الاقتصادية في حياتك.

كان لابد أن أصل إلى هذا الحد حيث شعرت بالتعب من العيش بهذه الطريقة ورأيت عبثية محاولة التكيف مع الوضع. تتمثل الحقيقة في الآتي: إذا كنت تبلي بلاء حسنًا من الناحية المالية، فقد ينظر إليك كفرد بفئة الـ "١٪". في حياتي، كطفل، كان الانضمام لفئة الـ ١٪ حلمًا. لقد جئت من فئة الـ ٩٩٪، وأنا فقط لم أكن على استعداد للبقاء هكذا. ولكن البقاء ضمن هذه الفئة حتى ولو لفترة لم يكن اختيارًا صحيحًا. قررت أنني تعبت من إلقاء اللوم على الآخرين جراء عدم إحرازي أي تقدم مالي. وأصبح من اللازم التخلص من قصتي المتعلقة بالحدود المالية. سأظل أحب الآخرين، لكنني لن أقضي حياتي في محاولة إرضائهم وخاصة مع العلم أنه لإرضائهم يجب أن أظل صغيرًا. لا أعتقد في قلبي أننا خلقنا لهذا السبب. وقد حان الوقت بالنسبة لي لإيجاد وسيلة لكسب المزيد مع السعي في الوقت ذاته لتقديم المزيد، والمساهمة بالمزيد، وتقديم المزيد من الحب وتنمية قدراتي العقلية والعاطفية والروحانية.

مع هذا التحول في المعتقد، فجأة - عندما كان واضحًا أن الانتصار على هذا المجال ليس حاجة مرغوبة بل ضرورة، بالإضافة إلى مجالات العلاقات الحياتية - بدأت الإستراتيجيات تظهر أمامي. ربما كانت موجودة طوال الوقت، ولكن بسبب توجهي العقلي، لم أرها من قبل. يتغير عالمك كله عندما تغير قصتك.

غير قصتك، وستغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة، وكل شيء سيتغير. أستطيع أن أقول لك: عند التخلص من قصص القيود، واتخاذ إجراءات واسعة النطاق، والعثور على الإستراتيجيات التي تعمل، فإن النتائج التي يمكن أن تصل إليها ستكون مبهره حقًا.

اسمحوا لي بأن أقدم لكم مثالاً أخيرًا واحدًا. هناك صديقة عزيزة عليّ، "جولي"، وهي كاتبة سيناريو ناجحة تحصل على أعلى سعر مقابل عملها، ولكن لم يبد قط أنها ستقدر على تحقيق أي تقدم مالي في حياتها. وبحلول الوقت الذي بلغت فيه

هي وزوجها الخمسينيات، كان لديهم رهن عقاري متواضع على منزل لطيف، ولكن فقط حوالي ١٠٠٠٠٠ دولار في حساب التقاعد الفردي، وهذا مبلغ أقل بكثير مما قد يحتاجون إليه للتقاعد. وتم استثمار أموالهم في صندوق استثمار مشترك "مسئول اجتماعياً" يفرض رسوماً عالية ويأكل معظم عوائدهما.

أراد زوج "جولي"، "كولن"، أن يستثمر بشكل أكثر قوة، ولكن "جولي" لم تكن حتى تتحدث معه عن الموارد المالية. أخبرته بأنها تكره وول ستريت وكل ما ترمز له. في الواقع، فكرة المال ككل كانت تجعلها تشعر بعدم الارتياح. بالنسبة لها، المال هو الشر.

ولكن بعد ذلك حدث تطور هائل. حضرت "جولي" ندوة لى تحمل عنوان Un-leash the Power Within؛ حيث نستخدم قوة الإستراتيجية، والقصة، وتغيير حالة عقلك، وجسدك، ومشاعرك لخلق إنجازات في كل مجال من مجالات الحياة. هذه الندوة كانت مكثفة: استخدمت الموسيقى، الحركة الديناميكية، وروح الدعاية، ومجموعة كبيرة من الأدوات الأخرى لوضع الجمهور في حالة من الحماس - وفي مثل هذه الأوقات تحدث الإنجازات.

هدف "جولي" في نهاية هذا الأسبوع تمثّل في تغيير حياتها المالية تماماً. كيف فعلت ذلك؟ أولاً، اعترفت بأن هناك شيئاً ما لا بد أن يتغير، وإلا فستواجه هي و"كولين" سنوات مؤلمة حقاً. وأخيراً أدركت أن معتقداتها السلبية حول المال تخلق ألماً مستمراً في زواجها ومستقبلها، وسألت نفسها، "من أين تتبع هذه القصة؟" وبعد ذلك قامت "جولي" بشيء مهم حقاً: حفرت في أعماقها وسألت نفسها: "هل هذا ما أؤمن به حقاً؟ نحن لم نولد باعتقاد مفاده أن المال يمثل خيراً أو شراً. فمن أين يأتي هذا الاعتقاد؟".

ولم يكن عليها الذهاب بعيداً جداً للعثور على الجواب. كلا والديها نشأ خلال فترة الكساد الكبير. والدتها لم تحصل على فرصة للذهاب إلى الكلية رغم تفوقها. بدلاً من ذلك، عملت كموظفة متجر بمبلغ ٩ دولارات في الأسبوع، ولم تجرؤ على الشكوى من انخفاض الأجور أو ساعات العمل الطويلة. نشأت "جولي" وهي تسمع تلك القصص مراراً وتكراراً: كيف يستغل الأغنياء الفقراء، وكيف دمرت البنوك والسماسرة في وول ستريت الاقتصاد، وكيف لا يمكن الثقة بسوق الأسهم. لذلك خلقت "جولي" تلك الفكرة "بذهنها": "لو أصبحت مستثمرة ثرية، سأكون شخصية سيئة، ولن تحبني أمي".

أدركت "جولي" أن القصة التي كانت تخبر بها نفسها عن شرور الثروة لم تكن قصتها أولاً وأخيراً، كانت قصة والدتها. "المال هو أصل كل الشرور"، كان هذا شعار والدتها، وليس شعارها. هذا الإدراك هز كيائها. لقد حررتها الحقيقة، وفقدت هذه الكلمات سيطرتها عليها. (في الواقع، عندما فكرت قليلاً، وجدت أن "المال ليس هو أصل كل الشرور"، ولكن "حب المال" وتقديمه على كل شيء - الحب، والعلاقات، والمساهمة - هو وصفة لكارثة مؤكدة).

لقد كان تحولاً مدهشاً. بمجرد أن تخلصت "جولي" من قصتها المقيدة، تمكنت من الجلوس مع زوجها لأول مرة للحديث عن مواردهم المالية. وشعر الزوج بسعادة غامرة لأنه يمكنهما الآن أن يكونا شريكين في استعادة السيطرة على الحياة المالية. تخيل كم هو صعب أن تجمع ثروة عندما يكون الاعتقاد الأساسي الخاص بك هو أن المال يمثل الشر. لقد تخلصا من صندوق الاستثمار المشترك ذي التكلفة العالية، ونَقَلَا حساب التقاعد الفردي لمحفظة متنوعة من صناديق المؤشرات بفانجار. ثم وضعنا خطة مالية طويلة الأجل، مثل تلك التي ستطلع عليها على مدار هذا الكتاب، ليتمكننا في النهاية من تحقيق الاستقلال المالي.

جولي وكولن غَيَّرَا قصتهما. وماذا حدث؟ تعلمنا كيف يلعبان اللعبة ويفوزان، تعلمنا كيفية خلق دخل مستمر مدى الحياة - تماماً مثل ما ستفعل في الفصل ٥ - ٢. تعلم كل من جولي وكولن كيفية إضافة مبلغ قيمته من ١٥٠٠٠٠ دولار، إلى ٢٥٠٠٠٠ دولار فقط عن طريق الخروج من تلك الصناديق المشتركة باهظة الثمن. والآن أصبحت هناك سنوات عظيمة بانتظارهما.

تذكر أنك تعرف الجواب، والسر بسيط للغاية: غَيَّرَ قصتك، تتغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة، عندئذ يمكنك القيام بأي شيء.

حالتك

من الصعب تغيير قصتك عندما تكون في حالة اضطراب. إذا كنت تشعر بغضب شديد، فلن تعتقد أن "الحياة جميلة!". هل سبق لك أن شعرت بالغضب تجاه شخص ما، وفجأة تذكرت كل فعل سيئ قام به هذا الشخص لإثارة غضبك أو إزعاجك؟ عندما تنتابك حالة من الغضب، فإنها تنبه الجزء الموجود بمخك، والذي يعمل على دعمها، وسريعاً ما تظهر القصة التي تبتقيك في حالة الغضب هذه.

على النقيض من ذلك، إذا كنت قد وقعت في أي وقت مضى في الحب، هل يمكنك أن تذكر كيف بدا العالم؟ لقد بدا كأنك تنظر إليه من عدسة وردية اللون: كل شيء كان رائعًا، أليس كذلك؟ فالموظفون الأغبياء لم يسببوا لك أي إزعاج؛ والرضع دائمو البكاء بدوا غاية في اللطف. هكذا تغير الحالة الإيجابية منظورك - قصتك.

حالتك العقلية والعاطفية تلون تصورك وإدراكك لكل شيء في حياتك. عندما أعمل مع أي شخص - من الرياضيين على مستوى عالمي وحتى المديرين التنفيذيين ذوي النفوذ - أبدأ بتغيير حالته أولاً. هناك جزء منك، عندما يتم تشغيله، يمكن أن يجعل أي شيء يحدث. ولكن عندما يتم إيقافه، فإن العالم ينتهي. أنت تعرف ما أتحدث عنه، أليس كذلك؟ أنت تعرف عندما تكون في موقف معين، وتسير الأمور على أكمل وجه دون أن تحتاج حتى لمجرد التفكير في وضعك؟ تسدد ضربة التنس. تتحدث في الاجتماع بكل ما هو صواب أو تنتهي مفاوضاتك بالوصول للنتائج التي أردتها. من ناحية أخرى، مررنا جميعًا بما هو عكس ذلك: لم نتمكن من تذكر عنوان بيتنا، اسم مضيفنا على العشاء، أو تهجئة كلمة ما. أطلق على هذا مسمى حالة البلاهة. ولكن بعد بضع دقائق، تنتهي المشكلة: تتذكر الجواب لأنك تصبح في حالة مختلفة.

الغرض من هذا الكتاب ليس محاولة تعليمك كيفية تغيير حالتك؛ فهذا هو أساس الكثير من كتبي الأخرى وبرامجي وندواتي. لكن وباختصار يمكن القول إنه يمكنك فوراً وبشكل جذري تغيير شعورك (وليس مجرد تمنّي أن تشعر بمزيد من الراحة) عن طريق تعلم أنه من خلال تغيير جسمك أولاً، يمكنك تغيير عقلك.

أقوم بتدريس العديد من الطرق لخلق تغيير فوري في حالتك، ولكن واحدة من أبسط الطرق هي تغيير ما أسميه علم وظائف الأعضاء الخاصة بك. يمكنك تغيير الطريقة التي تفكر بها من خلال تغيير الطريقة التي تتحرك وتتفّس بها. ينشأ الشعور بسبب الحركة. العمل الضخم هو علاج الخوف. فكر في ذلك، الخوف متعلق بالبدن. فأنت تشعر به في فمك، في جسمك، في معدتك. وكذلك الشجاعة، ويمكنك الانتقال من الخوف للشجاعة في غضون ملي ثانية إذا تعلمت القيام بتغييرات جذرية في الطريقة التي تتحرك، وتتفّس، وتتحدث بها، في الطريقة التي تستخدم بها جسّدك. لقد استعملت هذه الأفكار لما يقرب من أربعة عقود لتغيير مسار بعض من أعظم الرياضيين في العالم، والتجار الماليين، وكبار رجال الأعمال والسياسيين. في العام الماضي، قامت جامعة هارفارد بدراسة علمية أثبتت صحة هذا النهج.

عرضت عالمة علم النفس الاجتماعي والأستاذة في جامعة هارفارد "إيمي كادي" "تقنية جديدة" في مؤتمر تيد الشهير عام ٢٠١٠ عندما طلبت من الجمهور تغيير وضعهم لمدة دقيقتين. أظهرت الأبحاث التي قامت بها "كادي" أن مجرد اتخاذ "وضعية جسد تتم عن السلطة" (تخيل المرأة المعجزة وهي تقف بحزم؛ أو الرجل في مكتبك المتكئ على كرسيه، مشبكاً يديه وراء رأسه، أعتقد أنك تعرف هذا الشخص) يتسبب في زيادة هرمون التستوستيرون (هرمون هيمنة) بنسبة ٢٠٪، وفي خفض هرمون الكورتيزول (هرمون الإجهاد الرئيسي) بنسبة ٢٥٪. تأثير هذا التغيير الكيميائي الحيوي يغير على الفور من استعدادكم لمواجهة المخاوف وتحمل المخاطر. كل ذلك في غضون دقيقتين تقوم فيهما بتغيير وضعية جسدك. في دراسة "كادي"، صرح ٨٦٪ من هؤلاء الذين يتخذون وضعية السيطرة بأنهم يشعرون بقدرة أكبر على اغتنام الفرص.. ولكن عندما طلب من المجموعة الثانية من المتطوعين الوقوف أو الجلوس في أوضاع أكثر سلبية دقيقتين، مع عقد الذراعين والساقين، انخفضت مستويات هرمون التستوستيرون لديهم بنسبة ١٠٪، وارتفع هرمون التوتر بنسبة ١٥٪. ونسبة قليلة من هؤلاء الرجال والنساء، ٦٠٪ فقط، تصرف بحزم. تذكر، هذه لم تكن مجرد تغيرات نفسية ولكن تغيرات كيميائية حيوية، تغيرات هرمونية. ما قمت بتعليمه على مدار ٣٨ عاماً وما علم كل طلابي أنه صحيح من خلال التجربة الحقيقية ثبتت صحته اليوم على يد العلم. ماذا يعني هذا؟ هذا يعني، في الأساس، أنك أنت الصخرة. عليك أن تسير بفخر، وتستعد للمواجهة، وتقوم بالمجازفات اللازمة لتغيير عالمك. تمضي دقيقتين في اتخاذ وضعية جسد معينة يمكن أن تتسبب في تغييرات تحدث عقلك ليكون حازماً واثقاً أو متوتراً. إن أجسادنا قادرة على تغيير عقولنا.

كان هناك وقت في حياتي عانيت فيه زيادة الوزن والاكتئاب، وكنت أقيم في شقة في مدينة البندقية، كاليفورنيا، وأمضي الوقت أحرق إلى الشقة التي لا أثاث بها والاستماع إلى تسجيلات "نيل دايموند". مشهد مخيف جداً، أليس كذلك؟ وفي يوم ما زارني صديق لم يرني منذ فترة طويلة. نظر إلي وقال: "يا رجل، ماذا حدث لك؟". وفي هذه اللحظة قررت تغيير الواقع.

لذلك ارتديت حذائي وأمسكت بجهاز التسجيل الخاص بي. (نعم، أنا قديم بما فيه الكفاية لأمتلك مثل هذه الأجهزة) وفي تلك الأيام، كان عليك أن تكون ملتزماً بالموسيقى الخاصة بك: يجب أن يكون لديك ألبوم واحد للاستماع إليه، وليس

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها ٢٠٢

١٠٠٠٠ أغنية للاختيار من بينها. وبدأت أستمع لرفقة الروك الأسطورية **Heart**، لأغنية "باراكودا"، وسمحت للإيقاع أن يلهمني. بدأت الركض عاقدًا العزم على الجري بأقصى سرعة ممكنة، ولن أتوقف حتى أنزف دمًا. أنا متأكد من أنه كان مشهدًا مرحًا، وذلك نظرًا للـ ٣٨ رطلاً زيادة في وزني ودهون بطني التي كانت تتحرك بينما أركض. عندما كنت لا أقدر على تنفس ولو جزء ضئيل من الهواء، كنت أنهار على الشاطئ وأمسك مجلة كنت قد أحضرتها معي. وفي تلك الحالة من القناعة المطلقة والعزم والابتهاج، والإرهاق، جلست وكتبت كل شيء لن أسمح بوجوده بعد الآن في حياتي. شكل جسدي، شعوري بالكسل، طبيعة علاقاتي، ومواردي المالية المتعثرة. وبعد ذلك كتبت ما أصبحت ملتزمًا الآن بإيجاده في حياتي، وفي هذه الحالة من قمة النشاط والحماس، شعرت بأنني بالتأكيد سأعثر على طريقي.

مع وجود حالة قوية بما فيه الكفاية، سوف تقوم بتطوير قصة قوية. قصتي كانت: "هذا ينتهي هنا والآن. حياتي الجديدة ستبدأ اليوم". وقد عنيت ذلك بكل ذرة في كياني. اكتشفت أنه عندما تغير حالتك وقصتك، تجد أو تخلق الإستراتيجية الصحيحة للحصول على ما أنت ملتزم به تمامًا. هذه هي الطريقة التي تقوم بها بإنجاز حقيقي لحالة جديدة حقيقية مع قصة جديدة وإستراتيجية أثبتت جدواها.

خسرت نحو ١٣ رطلاً على مدار الـ ٣٠ يومًا التالية، ونحو ٣٨ رطلاً إجمالاً في أقل من ستة أسابيع. كنت مهووسًا في التزاماتي. وضعت معيارًا جديدًا في ذلك اليوم بشأن من أنا وما أريد أن أكون عليه. لم أرجع إلى هذا الوزن منذ ذاك اليوم. وبعد أقل من عام، أصبحت أكسب أكثر من مليون دولار سنويًا وقد كنت قديمًا لا يتعدى دخلي السنوي ٣٨٠٠٠ دولار. وكانت هذه نقلة كبيرة لم أكن أتخيلها يومًا. الأهم من ذلك، أنني استعدت لياقتي النفسية والجسدية، قوتين تستطيعان حقًا تغيير حياة أي شخص. إن التصميم والإيمان والشجاعة كانت هي القوة الكامنة التي بدأت تدفعني لتحقيق هذا التقدم الكبير.

يمكن أن تكون الإستراتيجيات العظيمة محيطة بك ولكنها ستكون غير مرئية لك إلا إذا وضعت نفسك في حالة من القوة والعزم والتمكين. حالة ستجعلك تخلق المعتقدات والقصص التي تستطيع فعلها، والتي تستطيع الالتزام بها تلقائيًا. من خلال حالتك وقصتك معًا، لن تعثر على الإستراتيجيات التي تعمل فقط، بل ستنفذها

وتستمتع بالنتائج التي ترغب فيها وتستحقها. هل تعيرني انتباهك؟ إذا كان هناك أي مجال في مجالات حياتك لا تشعر بالسعادة فيه أو تشعر بأنه أقل مستوى مما ترغب، فاعلم أنه قد حان الوقت لتغيير واحد أو أكثر من هذه العناصر.

تذكر: أننا نحصل على ما نسمح لأنفسنا بالحصول عليه؛ لذا توقف عن قبول الأعذار بينك وبين نفسك، أو أفكار الماضي المقيدة، أو الحالات التي تتم عن الخوف. استخدم جسدك كأداة لتصبح في حالة من البهجة والعزم والالتزام. واجه صعوباتك متيقناً أن الصعوبات التي تواجهك مثلها مثل المطبات الصناعية في طريق أحلامك. ومن هذه المرحلة، عندما تتخذ إجراء ضخماً - من خلال إستراتيجية فعالة ومثبتة - ستعيد كتابة تاريخك من جديد.

فقد حان الوقت لتتخلف عن باقي القطيع وتصبح أحد الأشخاص الفريدة. واحد ضمن هؤلاء القلائل الذين يتحكمون في قدراتهم المالية وكل مجال من مجالات الحياة. يبدأ الكثيرون بتطلعات عالية، ولكن تنتهي بهم الحال إلى الاستكانة والرضا بأقل من قدراتهم؛ فهم يسمحون للإحباط، أن يتسلل إلى نفوسهم ويسيطر عليها. فمن المؤكد أنك ستشعر بالإحباط خاصة إذا أقدمت على القيام بشيء غاية في الصعوبة. ولكن اجعل الإحباط دافعاً لك لإيجاد مزيد من الإجابات، تحكم في إحباطك. تعلم من فشلك ونفذ ما تعلمته وسيكون النجاح هديتك.

إذن في المرة القادمة عند معرفة الأسباب وراء عدم قدرتك على فعل أمر ما، عندما تعلم جيداً في قرارة نفسك أن روحك حرة ليس لها قيود، فلا تهتم لمخاوفك وشكوكك واضرب بها عرض الحائط. غير حالتك. غير تركيزك. ارجع للحقيقة وتمسك بها. غير منهجك واسّع وراء ما تريده حقاً.

حسناً خذ نفساً عميقاً. أو اصرخ بما فيك من قوة. استعد، تقدم، انطلق. الآن بعد دحض الخرافات السبع واختفائها من طريقك؛ فقد حان الوقت للانتقال للخطوة الثالثة من الخطوات السبعة المبسطة لتحقيق استقلالك المالي. سنجعل اللعبة لعبة رابحة بتحقيق رقم محدد يعكس حلمك المالي الذي طالما حلمت به. من ثم سنضع خطة ونطورها ونجد سبلاً لتسريع خطاها حتى نستطيع تحقيق استقلالنا المالي في أقرب وقت أكثر مما قد تخيل.